

# JURNAL SERINA ABDIMAS

Home (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/index>)  
/ Archives (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/issue/archive>)  
/ Vol. 1 No. 4 (2023): Jurnal Serina Abdimas

**Published:** 2023-11-15



## Articles


### PENERAPAN UNSUR MONUMENTAL DALAM PENDAMPINGAN RENOVASI TERAS MASJID AHMAD HIDAYAH DI KOTA BANDUNG

(<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28305>)

Aghastya Wiyoso, Francis Nikolay, Khema Dwi Kalyani  
1439-1452

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28305/16842>)

 Abstract views: 0 |  Download :0



 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28305> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28305>)


### ANALISIS NON-VALUE ADDED ACTIVITY GUNA MENINGKATKAN KINERJA KEUANGAN DAN AKUNTANSI PADA CV CAHAYA MAJU PRATAMA

(<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28306>)

Susanto Salim, Marcelina Estefany, Frans Tegas  
1453-1460

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28306/16843>)

 Abstract views: 0 |  Download :0



 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28306> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28306>)


### PENGEMBANGAN WEBSITE PROFIL NANO HEALTHY FAMILY

(<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28307>)

Lina, Jeanny Pragantha, Wasino, Zyad Rusdi  
1461-1467

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28307/16845>)

 Abstract views: 0 |  Download :0



 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28307> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28307>)


### MEDIA BELAJAR YANG MELIBATKAN AKTIVITAS BERMAIN DAN MEWARNAI UNTUK PENDIDIKAN KESEHATAN GIGI PADA ANAK

(<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28308>)

Anny Valentina, Meysia Dewi Aurellia, Amelia Natassya, Kevin Matthew Ivanson  
1468-1476

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28308/16846>)



 Abstract views: 0 |  Download :0


 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28308> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28308>)

## SOSIALISASI DAN EDUKASI LEMBAGA PEMBIAYAAN SYARIAH BAGI PENGURUS MASJID KEMENTERIAN/LEMBAGA DAN BUMN (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28309>)

Retno Dyah Kusumastuti, Faizi, Airlangga Surya Kusuma  
1477-1483

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28309/16847>)



 Abstract views: 0 |  Download :0


 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28309> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28309>)

## PENYUSUNAN NERACA DAN TATA KELOLA KAS PADA UMKM RUMAH MAKAN (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28310>)

Augustpaosa Nariman, Alan Octama Massidy, Vennessa  
1484-1492

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28310/16848>)



 Abstract views: 0 |  Download :0


 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28310> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28310>)

## PEDULI PAPUA SELATAN: DETEKSI DINI HIPERTENSI BAGI WARGA PAROKI WANGGATE (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28311>)

Elly Ingkiriwang, Dwi Aprillita, Siming Arifin, Veronika Widjaja, Kurniawan Pratama , Paulus Januar Satya B  
1493-1500

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28311/16849>)



 Abstract views: 0 |  Download :0


 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28311> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28311>)

## KEWARISAN DALAM HUKUM NASIONAL (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28312>)

Ida Kurnia, Rizqy Dini Fernandha, Filshella Goldwen  
1501-1505

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28312/16850>)



 Abstract views: 0 |  Download :0


 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28312> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28312>)

## PROSEDUR PENDIRIAN BADAN USAHA PERSEORANGAN BAGI PELAKU USAHA UMK (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28313>)

Ida Kurnia, Rizqy Dini Fernandha, Filshella Goldwen  
1506-1510

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28313/16851>)



 Abstract views: 0 |  Download :0


 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28313> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28313>)

**REKONSILIASI DATA PPN BAGI KARYAWAN XP INDONESIA**  
(<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28314>)

Michelle Kristian, Joshua Jose, Jessica  
1511-1515

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28314/16852>)



|  Abstract views: 0 |  Download :0


 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28314> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28314>)

**BANTUAN PEMBUATAN CHART OF ACCOUNT DAN PELATIHAN MENGENAI SOFTWARE AKUNTANSI BAGI KARYAWAN XP INDONESIA**  
(<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28315>)

Michelle Kristian, Stefani Velisia, Velinda  
1516-1521

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28315/16853>)



|  Abstract views: 0 |  Download :0


 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28315> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28315>)

**PROGRAM COOPERATIVE LEARNING PEMBUATAN KAIN TIE-DYE SHIBORI PADA KELOMPOK PKK KELURAHAN RANGKAPAN JAYA BARU**  
(<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28316>)

Siti Rohana Nasution, Lilik Zulaihah, Fajar Rahayu, Halim Mahfud, Nantia Rena Dewi M  
1522-1529

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28316/16854>)



|  Abstract views: 0 |  Download :0


 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28316> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28316>)

**PENYULUHAN ETIKA BISNIS DALAM DIGITAL MARKETING PADA PERUSAHAAN DAGANG** (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28317>)

Yuniarwati, Noel Krisnandar Yahya, Nicholas Kevin, Vallesca Irene Thejatirta  
1530-1535

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28317/16855>)



|  Abstract views: 0 |  Download :0


 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28317> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28317>)

**PELATIHAN DESAIN KEMEJA PDL UNTUK KARYAWAN MUDA SEBAGAI TAMBAHAN KEAHLIAN** (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28318>)

Suraidi  
1536-1542

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28318/16856>)



|  Abstract views: 0 |  Download :0


 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28318> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28318>)

**PELATIHAN JURNAL PERUSAHAAN JASA DENGAN METODE PROBLEM BASED LEARNING UNTUK Mendukung Merdeka Belajar di SMA KRISTOFORUS**  
(<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28319>)

Elsa Imelda, Vinnetta Ratna Sari , Virginia Patricia  
1543-1547

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28319/16857>)



 Abstract views: 0 |  Download :0


 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28319> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28319>)

### MEMBANGUN JIWA MANDIRI DAN KREATIF DALAM KEWIRAUSAHAAN BAGI ANGGOTA KOPERASI BUMI MANDIRI SEJAHTERA DI KELURAHAN PASIR KALI KI KECAMATAN CIMAHI UTARA (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28320>)

I Gede Adiputra, Calvin, Juan Budiman  
1548-1553

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28320/16858>)



 Abstract views: 0 |  Download :0

 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28320> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28320>)

### PELATIHAN AKUNTANSI MENGENAI PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN PERUSAHAAN JASA DENGAN METODE SPEENING WHEEL DI SMA SANTO KRISTOFORUS 1 (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28322>)

Karen Widjaja, Rousilita Suhendah  
1554-1560

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28322/16859>)



 Abstract views: 0 |  Download :0


 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28322> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28322>)

### PELATIHAN PEMAHAMAN HAK ASASI MANUSIA (HAM) BAGI MAHASISWA SEKOLAH TINGGI TEOLOGI (STT) CIPANAS (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28323>)

Raja Oloan Tumanggor  
1561-1567

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28323/16860>)



 Abstract views: 0 |  Download :0


 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28323> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28323>)

### PENDALAMAN MATERI AKUNTANSI PERUSAHAAN JASA DI SMA TARSISIUS 1 (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28324>)

Henny Wirianata, Ivonne Patricia, Michelle Leevia Jonathan, Sylvia, Theodore Benedict Alvin T  
1568-1576

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28324/16861>)



 Abstract views: 0 |  Download :0


 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28324> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28324>)

### PELATIHAN AKUNTANSI KEUANGAN DENGAN TOPIK PIUTANG USAHA PADA PERUSAHAAN DAGANG DI SMA RICCI I JAKARTA (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28325>)

Chelsya, Steven Imanuel, Adeline Putri Kurniawan  
1577-1583

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28325/16862>)

 Abstract views: 0 |  Download :0



 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28325> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28325>)


## EDUKASI PERTOLONGAN PERTAMA PADA KECELAKAAN (P3K) UNTUK KARANG TARUNA KELURAHAN DALUNG KOTA SERANG

(<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28326>)

David Limanan, Bruce Edbert, Brian Albert Gaofman, Ismi Ikrima Maharani, Devqa Nur Septiana  
1584-1587

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28326/16863>)

 Abstract views: 0 |  Download :0



 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28326> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28326>)


## PENDAMPINGAN UMKM LINA BATIK UNTUK PACKAGING, LOGO DAN LABEL

(<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28327>)

Galuh Mira Saktiana  
1588-1595

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28327/16864>)

 Abstract views: 0 |  Download :0



 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28327> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28327>)


## PENGUATAN WAWASAN KEBANGSAAN DI LINGKUNGAN SMA NEGERI 17 JAKARTA DALAM MENGHADAPI GLOBALISASI DAN DIGITALISASI

(<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28328>)

Tundjung Hering Sitabuana, Dixon Sanjaya, Ibra Fulenzi Amri, Filshella Goldwen  
1596-1604

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28328/16865>)

 Abstract views: 0 |  Download :0



 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28328> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28328>)


## PENGEMBANGAN MEDIA SOSIAL DALAM KEWIRAUSAHAAN

(<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28329>)

Louis Utama, Brigitta Alecia, Felita Delvina  
1605-1609

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28329/16866>)

 Abstract views: 0 |  Download :0



 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28329> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28329>)


## PELATIHAN SIKLUS AKUNTANSI UNTUK SISWA/I SMA KRISTOFORUS I JAKARTA

(<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28330>)

Amin Wijoyo, Vinnetta Ratna Sari, Virginia Patricia, Irene Kim Lie, Karen Widjaja  
1610-1617

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28330/16867>)

 Abstract views: 0 |  Download :0



 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28330> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28330>)


## EDUKASI CEGAT BERAT: CEGAH DAN ATASI OBESITAS DENGAN PENGUKURAN DAN PIRING MAKAN MODEL T PADA WANITA USIA SUBUR (WUS)

(<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28331>)

Shabrina Olivia Mumtaz, Sintha Fransiske Simanungkalit  
1618-1624

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28331/16868>)



 Abstract views: 0 |  Download :0


 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28331> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28331>)

**EDUKASI PERPAJAKAN UNTUK MEMBAHAS PENTINGNYA KOMUNIKASI LISAN DAN TERTULIS DALAM RANGKA MERESPON SP2DK (SURAT PERMINTAAN PENJELASAN ATAS DATA DAN/ATAU KETERANGAN) PADA CV DUNIA MAS COMPUTER**  
(<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28332>)

Nataherwin, Devina Saputra, Evelyn Victoria Chang  
1625-1630

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28332/16869>)



 Abstract views: 0 |  Download :0


 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28332> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28332>)

**PSIKOEDUKASI UNTUK MENINGKATKAN MOTIVASI BELAJAR SISWA SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN** (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28334>)

Pamela Hendra Heng, Rahmah Hastuti, Rizka Dinanti, Ilham Ramadhan P, Billy N  
1631-1641

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28334/16870>)



 Abstract views: 0 |  Download :0


 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28334> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28334>)

**PENDAMPINGAN KADER KESEHATAN KECAMATAN CINERE DEPOK DALAM UPAYA MENCEGAH STUNTING DENGAN METODE CARA BELAJAR INSAN AKTIF**  
(<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28336>)

Dhigna Luthfiyani Citra Pradana, Luthfiah Dewi Sartika, Eldiza Puji Rahmi, Annisa Farida Muti, Andiri Niza Syarifah, Primayanti Nurul Ilmi  
1642-1647

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28336/16871>)



 Abstract views: 0 |  Download :0


 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28336> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28336>)

**PENGENALAN KOMPUTER DAN PERSIAPAN ANBK UNTUK SISWA SDN CIHERANG 1**  
(<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28337>)

Yeremias A. Suarlembit, Avan Suwandana, Jelita D. S. L. Sihite, Ida Bagus R. L. P. Wijaya, Muhammad D. Mahyusa, Fransisca I. R. Dewi  
1648-1654

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28337/16872>)



 Abstract views: 0 |  Download :0


 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28337> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28337>)

**IMPLEMENTASI MERDEKA BELAJAR MELALUI PENGENALAN KARAKTER DAN HARDSKILL UNTUK SISWA SDN CIHERANG 01**  
(<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28338>)

Jelita D. S. L. Sihite, Ida Bagus R. L. P. Wijaya, Avan Suwandana, Yeremias A. Suarlembit, Muhammad D. Mahyusa, Fransisca I. R. Dewi  
1655-1662

PDF (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/article/view/28338/16873>)

 Abstract views: 0 |  Download :0

 <https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28338> (<https://doi.org/10.24912/jsa.v1i4.28338>)

## INFORMATION

[For Readers \(https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/information/readers\)](https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/information/readers)

[For Authors \(https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/information/authors\)](https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/information/authors)

[For Librarians \(https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/information/librarians\)](https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/information/librarians)

[Open Journal Systems \(http://pkp.sfu.ca/ojs/\)](http://pkp.sfu.ca/ojs/)

## CURRENT ISSUE

 (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/gateway/plugin/WebFeedGatewayPlugin/atom>)

 (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/gateway/plugin/WebFeedGatewayPlugin/rss2>)

 (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/gateway/plugin/WebFeedGatewayPlugin/rss>)

Indexed by :



([https://scholar.google.com/citations?](https://scholar.google.com/citations?view_op=list_works&hl=en&hl=en&user=C2yCwrEAAAAJ&pagesize=80)

[view\\_op=list\\_works&hl=en&hl=en&user=C2yCwrEAAAAJ&pagesize=80](https://scholar.google.com/citations?view_op=list_works&hl=en&hl=en&user=C2yCwrEAAAAJ&pagesize=80))



(<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>)

**Jurnal Serina Abdimas** is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License (<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>).

**Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat**

**Universitas Tarumanagara**

Kampus 1 Jl. Letjen S. Parman No.1

Jakarta 11440

021-5671747 Ext. 215

[jsa@untar.ac.id](mailto:jsa@untar.ac.id)



(<https://statcounter.com/>) View My Stats (<https://statcounter.com/p12844476/?guest=1>)

# Platform & workflow by OJS / PKP

(<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/about/aboutThisPublishingSystem>)



# JURNAL SERINA ABDIMAS

## Reviewer

**Prof. Dr. Ir. Agustinus Purna Irawan, M.T.,M.M., IPU., A.E.**, Universitas Tarumanagara



(<https://scholar.google.com/citations?user=eztVhFMAAAAJ&hl=en>)



(<https://sinta.kemdikbud.go.id/authors/profile/5992808>)

**Jap Tji Beng, Ph.D**, Universitas Tarumanagara



(<https://scholar.google.com/citations?user=F0tzF0cAAAAJ&hl=en&oi=ao>)



(<https://sinta.kemdikbud.go.id/authors/profile/5987442>)

**Dr. L. V. Ratna Devi Sakuntalawati**, Universitas Sebelas Maret



(<https://scholar.google.com/citations?user=Q2M2LbcAAAAJ&hl=en&oi=ao>)



(<https://sinta.kemdikbud.go.id/authors/profile/6655141>)

**Henry Candra, Ph.D**, Universitas Trisakti



(<https://scholar.google.com/citations?user=GOwv2W0AAAAJ&hl=en&oi=ao>)



(<https://sinta.kemdikbud.go.id/authors/profile/5988103>)

**Dr. Lita Tyesta A.L.W.**, Universitas Diponegoro



(<https://scholar.google.com/citations?user=oi2WKosAAAAJ&hl=en&oi=ao>)



(<https://sinta.kemdikbud.go.id/authors/profile/6052724>)

**Dr. Fransisca Iriani R Dewi**, Universitas Tarumanagara



(<https://scholar.google.com/citations?user=jEitZkEAAAAJ&hl=en&oi=ao>)



(<https://sinta.kemdikbud.go.id/authors/profile/5988523>)

**Dr. Hetty Karunia Tunjungsari**, Universitas Tarumanagara



(<https://scholar.google.com/citations?user=4KKYicUAAAAJ&hl=en&oi=ao>)



(<https://sinta.kemdikbud.go.id/authors/profile/5995723>)

**Dr. Rasji**, Universitas Tarumanagara



(<https://scholar.google.com/citations?user=wMicMpMAAAAAJ&hl=en&oi=ao>)



(<https://sinta.kemdikbud.go.id/authors/profile/5990274>)

**Dr. Keni**, Universitas Tarumanagara





(<https://scholar.google.com/citations?user=zT6UWRIAAAAAJ&hl=en&oi=ao>)





(<https://sinta.kemdikbud.go.id/authors/profile/5987760>)



**Sri Tiatri, Ph.D**, Universitas Tarumanagara

 (<https://scholar.google.com/citations?user=EE7ILmgAAAAJ&hl=en&oi=ao>)   
(<https://sinta.kemdikbud.go.id/authors/profile/5995357>)



**Ir. Budhi Martana, M.M.**, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta

 (<https://scholar.google.com/citations?user=0NqeiCIAAAAJ&hl=en&oi=ao>)   
(<https://sinta.kemdikbud.go.id/authors/profile/5993511>)



**Sri Hapsari Wijayanti, S.S., M.Hum.**, Universitas Katolik Atma Jaya Jakarta

 (<https://scholar.google.com/citations?user=LxhWT8AAAAAJ&hl=en&oi=ao>)   
(<https://sinta.kemdikbud.go.id/authors/profile/6007750>)

**Dr. Ariawan Gunadi S.H.,M.H.**, Universitas Tarumanagara

 (<https://scholar.google.com/citations?user=LbYHiBwAAAAAJ&hl=en&oi=ao>) 



**Dr. Ir. Erwani Merry Sartika, M.T.**, Universitas Kristen Maranatha

 (<https://scholar.google.com/citations?user=4LT4Zq8AAAAAJ&hl=en&oi=ao>)   
(<https://sinta.kemdikbud.go.id/authors/profile/5995664>)



**dr. Velma Herwanto, Sp.PD., Ph.D.**, Universitas Tarumanagara

**Dr. Eng. Titin Fatimah**, Universitas Tarumanagara

 (<https://scholar.google.com/citations?user=luhz0igAAAAJ&hl=en&oi=ao>)   
(<https://sinta.kemdikbud.go.id/authors/profile/5979530>)

**Anis Widyawati, S.H.,M.H.**, Universitas Negeri Semarang

 ([https://scholar.google.com/citations?user=\\_bucvvMAAAAJ&hl=en&oi=ao](https://scholar.google.com/citations?user=_bucvvMAAAAJ&hl=en&oi=ao))   
(<https://sinta.kemdikbud.go.id/authors/profile/5979925>)

## INFORMATION

For Readers (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/information/readers>)

For Authors (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/information/authors>)

For Librarians (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/information/librarians>)

Open Journal Systems (<http://pkp.sfu.ca/ojs/>)

## CURRENT ISSUE

 (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/gateway/plugin/WebFeedGatewayPlugin/atom>)

 (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/gateway/plugin/WebFeedGatewayPlugin/rss2>)

 (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/gateway/plugin/WebFeedGatewayPlugin/rss>)

Indexed by :



([https://scholar.google.com/citations?](https://scholar.google.com/citations?view_op=list_works&hl=en&hl=en&user=C2yCwrEAAAAJ&pagesize=80)

[view\\_op=list\\_works&hl=en&hl=en&user=C2yCwrEAAAAJ&pagesize=80](https://scholar.google.com/citations?view_op=list_works&hl=en&hl=en&user=C2yCwrEAAAAJ&pagesize=80))

---



(<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>)

**Jurnal Serina Abdimas** is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License (<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>).

---

**Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat**

**Universitas Tarumanagara**

Kampus 1 Jl. Letjen S. Parman No.1

Jakarta 11440

021-5671747 Ext. 215

[jsa@untar.ac.id](mailto:jsa@untar.ac.id)



(<https://statcounter.com/>) View My Stats (<https://statcounter.com/p12844476/?guest=1>)

# Platform & workflow by OJS / PKP

(<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/about/aboutThisPublishingSystem>)

# JURNAL SERINA ABDIMAS

Home (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/index>) / Editorial Team

## Editorial Team

### EDITOR IN CHIEF

*Ade Adhari*

Fakultas Hukum, Universitas Tarumanagara




(<https://scholar.google.co.id/citations?user=z0jnSNYAAAAJ&hl=en>)



(<https://sinta.kemdikbud.go.id/authors/profile/6685146>)

### MANAGING EDITOR

*Endah Setyaningsih*  (mailto:%65%6e%64%61%68@%66%74.%75%6e%74%61%72.%61%63.%69%64)  
Universitas Tarumanagara, Indonesia



(<https://scholar.google.co.id/citations?user=B71W6kUAAAAJ&hl=en>)



(<http://sinta2.ristekdikti.go.id/authors/detail?id=5990851&view=overview>)

*Carla Olyvia Doaly* 

(mailto:%63%61%72%6c%61%6f%6c@%66%74.%75%6e%74%61%72.%61%63.%69%64)  
Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Tarumanagara



(<https://scholar.google.com/citations?user=X3vfLVsAAAAJ&hl=en&authuser=1>)



(<http://sinta2.ristekdikti.go.id/author/?mod=profile&p=stat>)

## SEKRETARIAT

Jihan Novita Sari Putri 

(mailto:%6a%69%68%61%6e%73@%73%74%61%66%66.%75%6e%74%61%72.%61%63.%69%64)

Universitas Tarumanagara, Indonesia

### INFORMATION

For Readers (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/information/readers>)

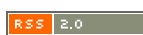
For Authors (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/information/authors>)

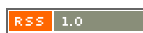
For Librarians (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/information/librarians>)

Open Journal Systems (<http://pkp.sfu.ca/ojs/>)

### CURRENT ISSUE

 (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/gateway/plugin/WebFeedGatewayPlugin/atom>)

 (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/gateway/plugin/WebFeedGatewayPlugin/rss2>)

 (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/gateway/plugin/WebFeedGatewayPlugin/rss>)

Indexed by :



([https://scholar.google.com/citations?](https://scholar.google.com/citations?view_op=list_works&hl=en&hl=en&user=C2yCwrEAAAAJ&pagesize=80)

[view\\_op=list\\_works&hl=en&hl=en&user=C2yCwrEAAAAJ&pagesize=80](https://scholar.google.com/citations?view_op=list_works&hl=en&hl=en&user=C2yCwrEAAAAJ&pagesize=80))



(<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>)

**Jurnal Serina Abdimas** is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License (<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>).

### Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat

#### Universitas Tarumanagara

Kampus 1 Jl. Letjen S. Parman No.1

Jakarta 11440

021-5671747 Ext. 215

[jsa@untar.ac.id](mailto:jsa@untar.ac.id)



(<https://statcounter.com/>) View My Stats (<https://statcounter.com/p12844476/?guest=1>)

# Platform & workflow by OJS / PKP

(<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA/about/aboutThisPublishingSystem>)

## PENGEMBANGAN *WEBSITE PROFIL NANO HEALTHY FAMILY*

Lina<sup>1</sup>, Jeanny Pragantha<sup>2</sup>, Wasino<sup>3</sup> & Zypad Rusdi<sup>4</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Tarumanagara, Jakarta  
Email: lina@untar.ac.id

<sup>2</sup>Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Tarumanagara, Jakarta  
Email: jeannyp@fti.untar.ac.id

<sup>3</sup>Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Tarumanagara, Jakarta  
Email: wasino@fti.unar.ac.id

<sup>4</sup>Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Tarumanagara, Jakarta  
Email: zyadr@fti.untar.ac.id

### ABSTRACT

*Nano Healthy Family is a business operating in the service sector that provides various traditional health treatments such as reflexology, massage and nail art. Nano Healthy Family has been established since 2005 and already has several branches in various areas in Jakarta and Tangerang. Nano Healthy Family is known for its traditional characteristics in every treatment service it provides. Even though the business carried out by Nano Healthy Family has developed rapidly, this business still experiences the lack of digital marketing models and relies only on conventional methods such as customers coming directly to the business locations or using only social media. Nano Healthy Family also does not have a website to display the professional side of the business. Therefore, to overcome this problem, the Community Service (PKM) team proposed developing a profile website for Nano Healthy Family as a forum for customers to search for information about various types of treatments, detailed benefits of each type of treatment, the prices of the available treatments, opening hours, and locations of Nano Healthy Family. The website development process started with interviewing the Nano Healthy Family owner and staffs, collecting historical data on Nano Healthy Family business along with its related photos, and taking pictures of the service rooms. Moreover, the PKM team analyzed the business needs, developed the website, and tested the website with the staffs. Furthermore, the website maintenance process will be carried out in the form of knowledge transfer activities from the PKM team to the partner team including handing over the website source code, the website administrator accounts, as well as trainings on how to use the website to staffs appointed by the partner team.*

**Keywords:** *profile website, traditional treatment, digital marketing*

### ABSTRAK

Nano Healthy Family merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang jasa yang menyediakan berbagai layanan kesehatan tradisional seperti *reflexology, massage*, maupun *nail art*. Nano Healthy Family sudah berdiri sejak tahun 2005 dan sudah memiliki beberapa cabang di berbagai daerah di Jakarta dan Tangerang. Nano Healthy Family ini dikenal akan ciri khasnya yang masih tradisional dalam setiap jasa *treatment* yang dilakukannya. Walaupun usaha yang dilakukan oleh Nano Healthy Family telah berkembang dengan pesat, namun permasalahan yang masih dialami bisnis ini adalah keterbatasan dari unit usaha untuk melakukan pemasaran yang hingga saat ini masih mengandalkan cara konvensional seperti pelanggan yang datang langsung ke lokasi usaha, maupun menggunakan media sosial saja. Nano Healthy Family juga tidak memiliki *website* untuk menampilkan sisi profesional bisnis yang mereka jalankan. Oleh karena itu, untuk mengatasi permasalahan ini, tim pelaksana Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) mengusulkan pengembangan *website* profil untuk Nano Healthy Family sebagai wadah untuk *customer* dalam mencari informasi seputar jenis layanan, manfaat detail dari setiap jenis layanan, harga, jam buka, lokasi dari Nano Healthy Family. Konsep pengembangan *website* akan dimulai dengan wawancara kebutuhan mitra, pengumpulan data sejarah Nano Healthy Family beserta foto terkait, dokumentasi terkait ruangan layanan, analisis terhadap kebutuhan *website* profil yang diinginkan mitra, pembuatan *website*, pengujian *website* oleh mitra, hingga akhirnya implementasi *website* oleh tim pelaksana PKM. Selanjutnya, untuk proses pemeliharaan *website* akan dilakukan dalam bentuk kegiatan *knowledge transfer* dari tim pelaksana PKM ke tim mitra meliputi penyerahan *source code website*, akun administrator *website*, serta pelatihan penggunaan *website* kepada staf yang ditunjuk oleh tim mitra.

**Kata kunci:** *website profil, layanan kesehatan tradisional, pemasaran digital*

## 1. PENDAHULUAN

Di zaman sekarang ini, hampir setiap aspek kehidupan telah menggunakan sistem digital yang modern untuk membantu mempermudah kehidupan manusia. Demikian pula pada dunia bisnis, dampak dari perkembangan teknologi menjadi suatu hal yang positif bagi para wirausaha untuk memperluas dan meningkatkan pemasaran bisnis. Namun ternyata tidak semua wirausahawan mengerti dan memahami hal ini. Kebanyakan dari wirausahawan masih belum menyadari akan pentingnya mengadopsi teknologi digital. Kemajuan digital tidak akan menghasilkan hasil yang positif jika tidak ada keinginan dari wirausahawan itu sendiri. Kesadaran dari pihak wirausahawan seringkali menjadi penghalang berkembangnya sebuah usaha. Hal ini terjadi karena masih banyak wirausahawan yang merasa bahwa teknologi di jaman sekarang sulit untuk dipelajari dan diaplikasikan, sehingga cara dan prinsip konvensional masih terus digunakan.

Seiring perkembangan dunia digital, dampak kemajuan teknologi digital terhadap berkembangnya sebuah usaha tentunya semakin besar, terutama dalam bidang pemasaran. Dengan adanya kemajuan digital, wirausahawan dapat meningkatkan dan mengembangkan konsep pemasaran yang dilakukan untuk dapat meraih pangsa pasar yang lebih luas lagi dengan tidak dibatasi oleh ruang dan waktu. Namun, kebanyakan dari wirausahawan biasanya menggunakan sistem digital hanya sebatas pada penggunaan media sosial untuk mempromosikan usahanya. Tanpa disadari, selain dari media sosial, masih ada banyak platform lain yang dapat digunakan untuk mempromosikan sebuah usaha seperti menggunakan blog, aplikasi pendukung, dan juga adanya *website* profil dari perusahaan.

*Website* dapat menjadi salah satu sarana yang memiliki banyak manfaat yang menguntungkan bagi seorang wirausahawan dalam mengembangkan usaha mereka (Haryono, 2018). *Website* sendiri merupakan sebuah kumpulan halaman situs yang terangkum dalam sebuah domain atau subdomain, yang berada di dalam *World Wide Web* (WWW) di dalam sebuah platform internet. Sebuah halaman web ini biasanya berupa sebuah dokumen yang ditulis dalam format HTML (*Hyper Text Markup Language*) dan selalu bisa diakses melalui sebuah protokol. Di dalam *website* biasanya terdapat beberapa informasi seputar sebuah usaha, mulai dari latar belakang, produk ataupun jasa yang dijual, testimoni pembeli, dan informasi lainnya seputar usaha tersebut. Adanya informasi-informasi ini tentunya akan memudahkan unit usaha tersebut memperluas jangkauan pasar dikarenakan informasi yang dicantumkan dalam sebuah *website* dapat diakses kapan saja dan dimana saja oleh masyarakat dan calon konsumen. Adanya *website* ini juga dapat menjadi sarana bagi seorang wirausahawan untuk melihat seberapa besar daya tarik customer terhadap usaha yang sedang dijalankan dan ingin dikembangkan.

Saat ini *website* masih menjadi salah teknologi yang terkenal dan banyak digunakan pelaku bisnis dalam memasarkan produk atau jasa. Berdasarkan jenisnya, *website* dibagi menjadi dua jenis yakni *website* dinamis dan *website* statis. *Website* yang dikembangkan saat ini dituntut untuk mampu memberikan *user* pengalaman multimedia yang baik yang meliputi tampilan yang interaktif, dan menu yang dinamis (Kristiyanto & Suhartono, 2020). Oleh sebab itu, *website* yang dibuat untuk media promosi *e-commerce* termasuk dalam tipe *website* dinamis karena dilengkapi dengan berbagai fitur interaktif, yang meliputi fitur-fitur untuk memberikan komentar, melakukan transaksi, dan adanya perubahan data dalam jangka waktu tertentu (Levi et al., 2020).

Mitra pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah Nano Healthy Family. Permasalahan yang dialami oleh Nano Healthy Family sejauh ini adalah permasalahan dalam promosi, brand awareness, peningkatan kepercayaan dari pelanggan dan juga analisis loyalitas



dari pelanggan Nano Healthy Family. Menurut Ekowati dan Finthariasari (2020), promosi merupakan suatu kegiatan yang berhubungan dengan produk dalam mengkomunikasikan dan juga memberikan informasi kepada konsumen atau pelanggan dengan tujuan untuk mendorong mereka untuk melakukan tindakan atau keputusan pembelian terhadap produk tersebut. Selain itu, promosi dapat diartikan sebagai usaha yang ditempuh oleh penjual dengan tujuan membangun sarana untuk menyalurkan informasi dan juga persuasi dalam proses menawarkan dan memperkenalkan produk barang atau jasa yang ditawarkannya (Prihatma et al, 2020).

Promosi pada jaman sekarang tentunya sudah tidak asing lagi bagi masyarakat, sudah banyak sekali pihak-pihak yang memiliki status sebagai pemilik dari sebuah bisnis menggunakan teknik promosi ini untuk memperkenalkan bisnisnya atau untuk mendistribusikan penawaran dari bisnisnya kepada pelanggan atau target konsumen mereka. Biasanya untuk meningkatkan keefektifan dari promosi itu sendiri, pelaku bisnis menggunakan dan memanfaatkan teknologi dalam kegiatan promosinya. Namun, tidak sedikit juga bisnis yang masih belum memanfaatkan teknologi secara maksimal terutama dalam melakukan promosi. Salah satunya adalah promosi yang dilakukan oleh Nano Healthy Family ini. Dimana promosi yang dilakukan oleh Nano Healthy Family masih belum memanfaatkan teknologi secara maksimal sehingga penawaran-penawaran yang diberikan pun tidak didistribusikan dengan baik kepada target pelanggan. Pendistribusian penawaran atau promosi yang kurang maksimal ini berdampak pada *brand awareness* yang terdapat pada Nano Healthy Family.

*Brand awareness* merupakan citra atau persepsi dari pelanggan yang timbul ketika mendengar atau melihat suatu *brand*. Jika suatu bisnis memiliki *brand awareness* yang baik, maka pelanggan akan merasa bahwa bisnis tersebut memiliki keunggulan yang lebih daripada bisnis lainnya. Menurut Harijono et al (2021), bahwa *brand awareness* dapat memberikan pengaruh terhadap persepsi, rasa suka dan juga tingkah laku. Dimana konsumen akan cenderung lebih menyukai *brand* yang terdengar familiar di telinga mereka dan menganggap positif *brand* tersebut. Konflik yang dialami oleh Nano Healthy Family berkaitan dengan promosi yang kurang maksimal. Dimana dikarenakan pemanfaatan teknologi yang kurang maksimal, maka penawaran dan informasi yang terdapat pada Nano Healthy Family juga tidak terdistribusikan dengan baik. Nano Healthy Family memiliki tempat yang strategis yaitu terletak di belakang pusat perbelanjaan, namun dikarenakan promosi yang kurang maka *brand* dari Nano Healthy Family masih belum banyak dikenal oleh masyarakat.

Selain promosi dan *brand awareness*, Nano Healthy Family juga ingin meningkatkan tingkat kepercayaan dan loyalitas dari pelanggan. Menurut Ningsih (2020) kepercayaan konsumen ialah keputusan dari suatu pihak untuk mempercayai pihak lain dan ketersediaan pihak tersebut untuk menerima konsekuensi yang ditimbulkan oleh pihak lain. Dalam menjalankan bisnis, tentunya bisnis tersebut harus memiliki kepercayaan dari konsumen terlebih dahulu. Nano Healthy Family ingin membentuk kepercayaan dari pelanggan baru serta ingin meningkatkan kepercayaan yang telah diberikan oleh pelanggan lamanya. Menurut Nugraha et al (2021), *customer loyalty* merupakan keputusan yang diambil oleh pembeli untuk melakukan pembelian ulang dan mendukung produk atau jasa sebuah bisnis secara berkepanjangan walaupun situasi di masa depan dan juga usaha pemasaran dapat mengalami perubahan. Sedangkan Rarung et al (2022) mengartikan *customer loyalty* sebagai tindakan dari pelanggan yang melakukan pembelian terhadap sebuah *brand* secara berulang kali. Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa *customer loyalty* adalah tindakan dari pelanggan yang memilih untuk tetap setia dengan cara melakukan pembelian ulang secara berkelanjutan dan tidak beralih kepada merk lain meskipun terdapat *brand* lain yang menyediakan produk atau jasa yang sama. Selain ingin memperluas jangkauan dari target konsumen dan juga pembentukan kepercayaan dari

konsumen, Nano Healthy Family juga ingin mempertahankan pelanggan yang sudah mempercayakan jasa *treatment* kepada Nano Healthy Family.

## 2. METODE PELAKSANAAN PKM

Pengembangan *website* akan dilakukan berdasarkan tahapan pengembangan *software* khususnya *website* yaitu *Software Development Life Cycle* (SDLC). Metode SDLC merupakan salah satu metode yang sudah tidak asing lagi khususnya dalam pembuatan *website*. Model SDLC yang akan digunakan adalah *waterfall model*. Tahapan dari metode SDLC terdiri dari *requirement analysis*, *system design*, *implementation*, *testing*, *deployment* dan *maintenance* (Acharya & Sahu, 2020).

Langkah langkah yang dilakukan dalam pengerjaan *project website* Nano Healthy Family adalah:

### 1. Pengumpulan Data

Tahap awal yang dilakukan dalam melaksanakan kegiatan PKM ini adalah melakukan wawancara dengan pihak Nano Healthy Family. Wawancara dilakukan dengan memberikan beberapa pertanyaan mengenai bagaimana konsep bisnis dari Nano Healthy Family, apa yang inovasi yang diinginkan dan apa yang diharapkan dari Nano Healthy Family. Tujuan dari tahapan ini adalah melakukan analisis terhadap kebutuhan mitra.

### 2. Perancangan *theme* dan *wireframe website*

Mengingat bahwa dari pihak dari Nano Healthy Family menginginkan konsep minimalis, tim melakukan perancangan tema dan *wireframe* dengan konsep yang diminta oleh mitra. Minimalis yang dimaksud disini adalah dimana *website* dari Nano Healthy Family dapat dimengerti dengan mudah oleh pengguna, namun tetap dapat menyediakan informasi yang mungkin dicari oleh pengguna.

### 3. Perancangan *menu website*

Setelah melakukan perancangan *wireframe website*, tahap berikutnya adalah merancang menu yang akan tampil pada *website*. Pada tahap ini juga tim pelaksana PKM mengumpulkan data terkait foto lokasi, foto *treatment* yang ditawarkan, serta *contact person* yang dapat dihubungi untuk dicantumkan pada *website*.

### 4. Pembuatan *website* dengan Wix

Setelah proses penentuan konsep serta pengumpulan data yang dibutuhkan, tahap selanjutnya adalah melakukan pembuatan *website*. Untuk mendapatkan kemudahan dan kecepatan, *website* dibuat dengan menggunakan aplikasi Wix, sehingga hasil *prototype* dapat didapatkan dan dimodifikasi dengan cepat.

### 5. Pengujian *website*

Tahap terakhir yang dilakukan adalah pengujian *website* yang dilakukan oleh tim pelaksana PKM bersama mitra. Pada tahap ini mitra juga akan melakukan persetujuan terhadap hasil rancangan *website*.

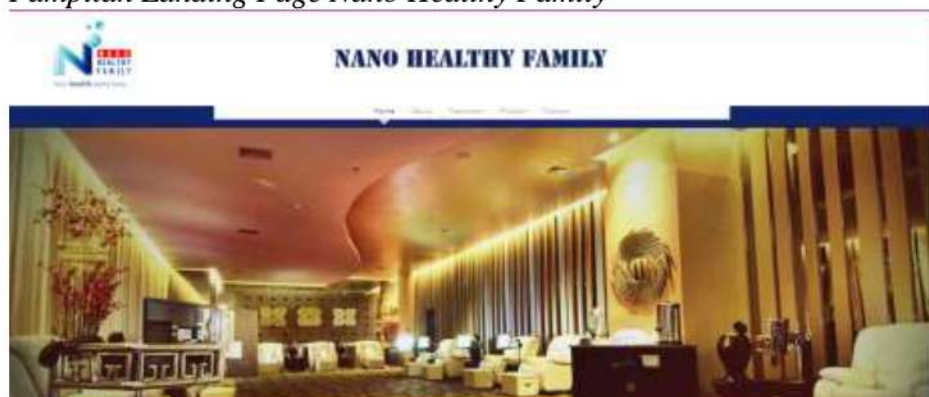
## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengembangan *website* Nano Healthy Family telah dikembangkan dengan lima modul, yang terdiri dari modul *Home*, *About*, *Treatment*, *Pricelist*, dan *Contact*. Hasil perancangan tiap modul pada *website* yang dikembangkan memiliki tujuan dan fungsinya masing-masing. Tampilan awal pada *website* Nano Healthy Family tertera pada **Gambar 1**. Pada halaman utama dari *website* ini, terdapat foto dari tempat mitra yang kondisinya megah dan luas, sehingga diharapkan dapat menarik pembeli ketika membuka *website*. Pada *header page* terdapat logo dan beberapa *Menu*, yaitu: *Home*, *About*, *Treatment*, *Pricelist*, dan *Contact*. **Gambar 2** menampilkan berbagai layanan di Nano Healthy Family yang ditawarkan pada

pengunjung. Tombol *Read More* dapat ditekan untuk menampilkan deskripsi detail dari produk terkait. Salah satu tampilan detil dari layanan di *Nano Healthy Family* tertera pada **Gambar 3**.

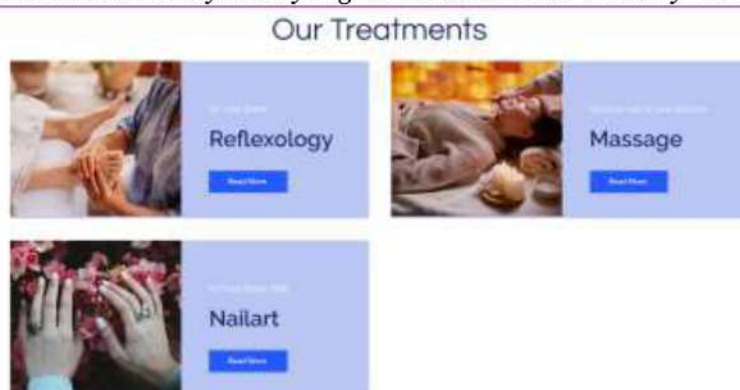
### Gambar 1

*Tampilan Landing Page Nano Healthy Family*



### Gambar 2

*Tampilan Halaman Layanan yang tersedia di Nano Healthy Family*



### Gambar 3

*Tampilan Halaman Detail Salah Satu Layanan pada Nano Healthy Family*

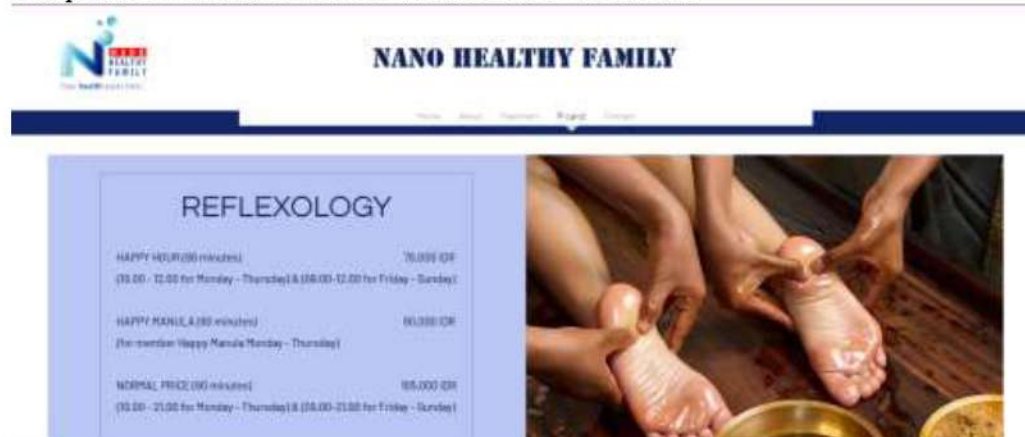


Pada menu *Pricelist*, akan tertera mengenai informasi berbagai layanan untuk setiap jenis *treatment* yang ada pada Nano Healthy Family. Fitur ini bertujuan untuk memberikan informasi harga untuk setiap layanan yang dapat dipilih dan dipertimbangkan oleh pengguna. Contoh tampilan menu *Pricelist* tertera pada **Gambar 4**. Selain itu terdapat pula menu *Contact*

*Us* yang bertujuan memberikan informasi terkait peta lokasi serta nomor telepon yang dapat dihubungi oleh *customer*. Tampilan layar pada menu *Contact Us* dapat dilihat pada **Gambar 5**. Fitur ini bermanfaat agar *customer* dapat bertanya mengenai layanan yang tersedia, jam buka/tutup layanan, dan sebagainya.

#### Gambar 4

Tampilan Testimonial Jenis Pertama Fuku Elektronik



#### Gambar 5

Tampilan Menu *Contact Us* pada website *Nano Healthy Family*



## 4. KESIMPULAN DAN SARAN

Tim pelaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat telah mengembangkan *website* profil bagi Nano Healthy Family sebagai media untuk memasarkan layanannya secara digital. *Website* profil berisi berbagai informasi mengenai Nano Healthy Family meliputi jenis layanan, harga, informasi detil mengenai layanan, lokasi, serta jam/buka tutup *store*. Luaran berupa produk *website* telah diuji dan disetujui oleh mitra untuk diimplementasikan. Saran untuk pengembangan berikutnya adalah integrasi *website* profil Nano Healthy Family dengan sistem pemesanan atau antrian *online* sehingga mempermudah proses antrian serta dapat memberikan pelayanan yang lebih cepat untuk pelanggan.

### Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement*)

Tim pelaksana mengucapkan terima kasih kepada mitra Nano Healthy Family yang telah bersedia bekerja sama, menyediakan semua data yang dibutuhkan, beserta telah meluangkan waktu untuk berdiskusi dan memberikan saran selama proses pembuatan *website*. Terima kasih kepada para asisten kami yaitu Michelle Augustine (535200055), Melissa (115200025),

Vanessa (115200272), dan Nadia Alodia (115200017) yang telah membantu pelaksanaan kegiatan PKM ini. Serta terima kasih kepada LPPM Untar atas dukungan pendanaan kegiatan ini melalui Perjanjian Pelaksanaan Kegiatan PKM No: 0657-Int-KLPPM/UNTAR/IX/2023.

## REFERENSI

- Acharya, B., & Sahu, P. K. (2020). Software Development Life Cycle Models: A Review Paper. *International Journal of Advanced Research in Engineering and Technology*, 11(12), 169–176.
- Ekowati, S., & Fintariasari, M. (2020). Pengaruh Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Pada Eleven Cafe Bengkulu. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 3(1), 108-124.
- Harijono, H., Budiarsi, S. Y., & Agung, D. A. (2021). Pengaruh Servicescape, Brand Awareness, dan Trust Terhadap Customer Loyalty Pada Brand Starbucks Citraland Surabaya. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Manajemen*, 10(1), 1-7.
- Haryono, S. (2018). Pengaruh Penggunaan Website Terhadap Penjualan Produk Pengusaha UMKM Pada Asosiasi Industri Kreatif Depok. *Sosio e-kons*, 10(1), 39-46.
- Kristiyanto, D. Y., & Suhartono, B. (2020). Rancang Bangun Aplikasi Web Dinamis Untuk Pemasaran Tanaman Hias Bonsai Pada Paguyuban Sekarsari. *E-Bisnis: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 13(1), 26–38.
- Levi, M., Palit, H. N., & Rostianingsih, S. (2020). Perbandingan Performa Tools Web Scraping pada Website dengan Data Statis dan Dinamis. *Jurnal Infra*, 8(2), 202–208.
- Ningsih, S. (2020). Strategi Membangun Customer Trust Pada Online Shop Dikalangan Mahasiswa Milenial. *Journal of Islamic Management and Bussines*, 3(1), 1-9.
- Nugraha, T. P., Parlyna, R., & Hidayat, N. (2021). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kepercayaan terhadap Kepuasan Pelanggan Pengguna Aplikasi Pembayaran X. *Jurnal Bisnis, Manajemen, dan Keuangan*, 2(2), 347-363.
- Prihatma, G. T., Masitoh, M. R., & Saputra, D. A. (2020). Pengaruh Promosi dan Persepsi Harga Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Cv. Saluyu Motor Cabang Kecamatan Bojong Kabupaten Padeglang. *Jurnal Ekonomi Vokasi*, 4(1), 38-54
- Rarung, J., Lumanauw, B., & Madagie, Y. (2022). Pengaruh Online Customer Review, Online Customer Rating, dan Customer Trust Terhadap Customer Purchase Decision F Coffee & Roastery Manado. *Jurnal EMBA*, 10(1), 891-899.



**PERJANJIAN PELAKSANAAN  
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT SKEMA REGULER  
PERIODE II TAHUN ANGGARAN 2023  
NOMOR: 0657-Int-KLPPM/UNTAR/IX/2023**

Pada hari ini Kamis tanggal 14 bulan September tahun 2023 yang bertanda tangan dibawah ini:

1. Nama : Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi., Ph.D., P.E., M.ASCE  
Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat selanjutnya disebut **Pihak Pertama**
2. Nama : Lina, S.T., M.Kom., Ph.D.  
NIDN : 0320027901  
Jabatan : Dosen Tetap  
Bertindak untuk diri sendiri dan atas nama anggota pelaksana pengabdian:
  - a. Nama dan NIM : Michelle Augustine [535200055]
  - b. Nama dan NIM : Mellisa [115200025]
  - c. Nama dan NIM : Vanessa [115200272]
  - d. Nama dan NIM : Nadia Alodia [115200017]selanjutnya disebut **Pihak Kedua**

**Pihak Pertama** dan **Pihak Kedua** sepakat mengadakan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat Skema Reguler Periode II Tahun 2023 Nomor : 0657-Int-KLPPM/UNTAR/IX/2023 sebagai berikut:

**Pasal 1**

- (1). **Pihak Pertama** menugaskan **Pihak Kedua** untuk melaksanakan Pengabdian "**Pengembangan Website Profil Nano Healthy Family**"
- (2). Besaran biaya yang diberikan kepada **Pihak Kedua** sebesar Rp 9.000.000,- (Sembilan juta rupiah) diberikan dalam 2 (dua) tahap masing-masing sebesar 50%. Tahap I diberikan setelah penandatanganan Perjanjian ini dan Tahap II diberikan setelah **Pihak Kedua** mengumpulkan **luaran wajib berupa artikel dalam jurnal nasional dan luaran tambahan, laporan akhir, laporan keuangan dan poster.**

**Pasal 2**

- (1) **Pihak Kedua** diwajibkan mengikuti kegiatan monitoring dan evaluasi sesuai dengan jadwal yang ditetapkan oleh **Pihak Pertama.**
- (2) Apabila terjadi perselisihan menyangkut pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat ini, kedua belah pihak sepakat untuk menyelesaikannya secara musyawarah. Demikian Perjanjian ini dibuat dan untuk dilaksanakan dengan tanggungjawab.

**Pihak Pertama**

Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi.,  
Ph.D., P.E., M.ASCE

**Pihak Kedua**

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

**Lembaga**

- Pembelajaran
- Kemahasiswaan dan Alumni
- Penelitian & Pengabdian Kepada Masyarakat
- Penjaminan Mutu dan Sumber Daya
- Sistem Informasi dan Database

**Fakultas**

- Ekonomi dan Bisnis
- Seni Rupa dan Desain
- Teknologi Informasi
- Ilmu Komunikasi
- Program Pascasarjana
- Hukum
- Teknik
- Kedokteran
- Psikologi

**RENCANA PENGGUNAAN BIAYA  
(Rp)**

<b>Rencana Penggunaan Biaya</b>	<b>Jumlah</b>
Pelaksanaan Kegiatan	Rp 9.000.000,-

**REKAPITULASI RENCANA PENGGUNAAN BIAYA  
(Rp)**

<b>NO</b>	<b>POS ANGGARAN</b>	<b>TAHAP I (50 %)</b>	<b>TAHAP II (50 %)</b>	<b>JUMLAH</b>
1	Pelaksanaan Kegiatan	Rp 4.500.000,-	Rp 4.500.000,-	Rp 9.000.000,-
	<b>Jumlah</b>	Rp 4.500.000,-	Rp 4.500.000,-	Rp 9.000.000,-

Jakarta, 2023  
Pelaksana PKM



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

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



**PENGEMBANGAN WEBSITE PROFIL NANO HEALTHY FAMILY**

Disusun oleh:

**Ketua Tim**

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

**Anggota (Mahasiswa)**

Michelle Augustine 535200055

Mellisa 115200025

Vanessa 115200272

Nadia Alodia 115200017

**PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA  
FAKULTAS TEKNOLOGI INFORMASI  
UNIVERSITAS TARUMANAGARA  
JAKARTA  
2024**



**HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN AKHIR**  
**PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**  
Periode II Tahun 2023

1. Judul PKM : Pengembangan Website Profil Nano Healthy Family
2. Nama Mitra PKM : PT. Tsinghua Nano Indonesia
3. Dosen Pelaksana
  - a. Nama dan gelar : Lina, S.T., M.Kom., Ph.D.
  - b. NIDN/NIK : 0320027901/10301014
  - c. Jabatan/Gol. : Lektor Kepala/ IV/a
  - d. Program studi : Teknik Informatika
  - e. Fakultas : Teknologi Informasi
  - f. Bidang keahlian : Artificial Intelligence/Web Development
  - g. Alamat kantor : FTI, Gedung R, Lantai 11, Kampus 1 UNTAR
  - h. Nomor HP/Telepon : 081394943394
4. Mahasiswa yang Terlibat
  - a. Jumlah Anggota (Mahasiswa) : 4 orang
  - b. Nama & NIM Mahasiswa 1 : Michelle Augustine - 535200055
  - c. Nama & NIM Mahasiswa 2 : Mellisa – 115200025
  - d. Nama & NIM Mahasiswa 3 : Vanessa - 115200272
  - e. Nama & NIM Mahasiswa 4 : Nadia Alodia - 115200017
5. Lokasi Kegiatan Mitra : PT. Tshinghua Nano Indonesia
  - a. Wilayah Mitra : Jl. Pluit Selatan Raya No.28-30, Pluit, Jakarta 14450
  - b. Kabupaten/Kota : Jakarta Utara
  - c. Provinsi : DKI Jakarta
6. Metode Pelaksanaan : Daring
7. Luaran yang dihasilkan
  - a. Luaran Wajib : 1 publikasi ilmiah pada jurnal ber ISSN
  - b. Luaran Tambahan : 1 produk website HKI
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : Periode II (Juli-Desember)
8. Biaya yang disetujui LPPM : Rp.9.000.000,-

Jakarta, 15 Januari 2024

Menyetujui,  
Ketua LPPM



Ir. Jap Tji Beng, MMSI, M.Psi, Ph.D., P.E., M.ASCE  
NIK:10381047

Pelaksana

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

**RINGKASAN LAPORAN AKHIR** (minimal 250 kata dan maksimal 500 kata) Ringkasan ditulis dengan jarak 1 (satu) spasi. Menguraikan secara cermat dan singkat tentang permasalahan mitra, solusi, target yang ingin dicapai, dan luaran, metode pelaksanaan yang digunakan serta hasil dan luaran yang sudah dicapai (kesimpulan).

## RINGKASAN

[Nano Healthy Family merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang jasa, yang di dalamnya terdapat beberapa *treatment* kesehatan seperti *reflexology*, *massage*, maupun *nail art*. Nano Healthy Family sudah berdiri sejak tahun 2005 dan sudah memiliki beberapa cabang di berbagai daerah. Nano Healthy Family ini dikenal akan ciri khas nya yang masih tradisional dalam setiap jasa *treatment* yang dilakukannya. Dalam setiap usaha, tentunya akan mengalami permasalahan besar ataupun kecil, pada usaha Nano Healthy Family, permasalahan yang sering terjadi adalah adanya keterbatasan dari perusahaan untuk melakukan promosi ataupun pemasaran yang dilakukan dengan hanya menggunakan media sosial saja. Salah satu kelemahan dari Nano Health Family adalah tidak memiliki wadah untuk memperlihatkan testimoni dan loyalitas yang mereka dapatkan dari *customer*. Selain itu, Nano Healthy Family juga tidak memiliki website untuk menampilkan sisi professional bisnis mereka. Oleh karena itu, untuk mengatasi permasalahan ini, tim pelaksana Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) mengusulkan pengembangan website profil untuk Nano Healthy Family sebagai sarana bagi para *customer* dalam mencari informasi seputar Nano Healthy Family yang lengkap dan dapat menyediakan wadah untuk testimoni dari *customer* yang pernah menggunakan jasa layanan di Nano Healthy Family. Konsep pengembangan *website* akan dimulai dengan wawancara kebutuhan mitra, pengumpulan data sejarah Nano Healthy Family beserta foto terkait, analisis terhadap kebutuhan dan data yang dimiliki, pembuatan *website*, pengujian *website* oleh mitra, hingga akhirnya implementasi *website* oleh tim pelaksana PKM. Selanjutnya, untuk proses pemeliharaan *website* akan dilakukan kegiatan *knowledge transfer* dari tim pelaksana PKM ke tim mitra meliputi penyerahan *source code website*, akun administrator *website*, serta pelatihan penggunaan *website* kepada tim mitra.]

Kata kunci: 3 kata s/d 5 kata.

[website profile; pemasaran; *health treatment*]

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
RINGKASAN .....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Analisis Situasi .....	1
1.2 Permasalahan Mitra .....	2
1.3 Uraian Hasil Penelitian dan PKM Terkait.....	4
1.4 Uraian Keterkaitan Topik dengan Peta Jalan PKM yang ada di Rencana Induk Penelitian dan PKM Untar.....	4
BAB II SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN .....	5
2.1 Solusi Permasalahan .....	5
2.2 Luaran Kegiatan PKM.....	5
BAB III METODE PELAKSANAAN .....	6
3.1 Langkah/Tahapan Pelaksanaan.....	6
3.2 Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM.....	7
3.3 Kepakaran dan Pembagian Tugas Tim.....	7
BAB IV HASIL LUARAN YANG DICAPAI .....	9
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....	16
DAFTAR PUSTAKA .....	17
LAMPIRAN.....	18
1. Materi yang disampaikan	
2. Foto kegiatan	
3. Luaran wajib	
4. Luaran tambahan	
5. Poster	

**PENDAHULUAN** (Minimal 3 halaman dan 1,5 spasi)

Bagian pendahuluan berisi uraian analisis situasi dan permasalahan mitra. Deskripsi lengkap bagian pendahuluan memuat hal-hal berikut.

**1. ANALISIS SITUASI**

Pada bagian ini diuraikan analisis situasi fokus kepada kondisi terkini mitra

Sertakan foto-foto yang mendukung situasi dan permasalahan tersebut, juga sitasi dari artikel atau makalah prosiding.

**2. PERMASALAHAN MITRA**

Mengacu kepada butir Analisis Situasi, uraikan permasalahan prioritas mitra

3. Uraikan Hasil Penelitian dan PKM Terkait (jika PKM merupakan kelanjutan/implementasi hasil dari penelitian)

**BAB 1 PENDAHULUAN**

**1.1 Analisis Situasi**

[Di zaman sekarang ini, hampir setiap aspek kehidupan telah menggunakan sistem digital yang modern untuk membantu mempermudah kehidupan manusia. Demikian pula pada dunia bisnis, dampak dari perkembangan teknologi menjadi suatu hal yang positif bagi para wirausaha untuk memperluas dan meningkatkan pemasaran bisnis. Namun ternyata tidak semua wirausahawan mengerti dan memahami hal ini. Kebanyakan dari wirausahawan masih belum menyadari akan pentingnya mengadopsi teknologi digital. Kemajuan digital tidak akan menghasilkan hasil yang positif jika tidak ada keinginan dari wirausahawan itu sendiri. Kesadaran dari pihak wirausahawan seringkali menjadi penghalang berkembangnya sebuah usaha. Hal ini terjadi karena masih banyak wirausahawan yang merasa bahwa teknologi di jaman sekarang sulit untuk dipelajari dan diaplikasikan, sehingga cara dan prinsip konvensional masih terus digunakan.

Seiring perkembangan dunia digital, dampak kemajuan teknologi digital terhadap berkembangnya sebuah usaha tentunya semakin besar, terutama dalam bidang pemasaran. Dengan adanya kemajuan digital, wirausahawan dapat meningkatkan dan mengembangkan konsep pemasaran yang dilakukan untuk dapat meraih pangsa pasar yang lebih luas lagi dengan tidak dibatasi oleh ruang dan waktu. Namun, kebanyakan dari wirausahawan biasanya menggunakan sistem digital hanya sebatas pada penggunaan media sosial untuk mempromosikan usahanya. Tanpa disadari, selain dari media sosial, masih ada banyak platform lain yang dapat digunakan untuk mempromosikan sebuah usaha seperti menggunakan blog, aplikasi pendukung, dan juga adanya website profil dari perusahaan.

Website dapat menjadi salah satu sarana yang memiliki banyak manfaat yang menguntungkan bagi seorang wirausahawan dalam mengembangkan usaha mereka [1]. Website sendiri merupakan sebuah kumpulan halaman situs yang terangkum dalam sebuah domain atau subdomain, yang berada di dalam World Wide Web (WWW) di dalam sebuah platform internet. Sebuah halaman web ini biasanya berupa sebuah dokumen yang ditulis dalam format HTML (Hyper Text Markup Language) dan selalu bisa diakses melalui sebuah protokol. Di dalam website biasanya terdapat beberapa informasi seputar sebuah usaha, mulai dari latar belakang, produk ataupun jasa yang dijual, testimoni pembeli, dan informasi lainnya seputar usaha tersebut. Adanya informasi-informasi ini tentunya akan memudahkan unit usaha tersebut memperluas jangkauan pasar dikarenakan informasi yang dicantumkan dalam sebuah website dapat diakses kapan saja dan dimana saja oleh masyarakat dan calon konsumen. Adanya website ini juga dapat menjadi sarana bagi seorang wirausahawan untuk melihat seberapa besar daya tarik customer terhadap usaha yang sedang dijalankan dan ingin dikembangkan.

## **1.2 Permasalahan Mitra dan Tujuan Kegiatan PKM atau PKM sebelumnya**

[Permasalahan yang dialami oleh Nano Healthy Family sejauh ini adalah permasalahan dalam promosi, brand awareness, peningkatan kepercayaan dari pelanggan dan juga analisis loyalitas dari pelanggan Nano Healthy Family. Menurut Ekowati [2], promosi merupakan suatu kegiatan yang berhubungan dengan produk dalam mengkomunikasikan dan juga memberikan informasi kepada konsumen atau pelanggan dengan tujuan untuk mendorong mereka untuk melakukan tindakan atau keputusan pembelian terhadap produk tersebut. Selain itu, promosi dapat diartikan sebagai usaha yang ditempuh oleh penjual dengan tujuan membangun sarana untuk menyalurkan informasi dan juga persuasi dalam proses menawarkan dan memperkenalkan produk barang atau jasa yang ditawarkannya [3]. Promosi pada jaman sekarang tentunya sudah tidak asing lagi bagi masyarakat, sudah banyak sekali pihak pihak yang memiliki status sebagai pemilik dari sebuah bisnis menggunakan teknik promosi ini untuk memperkenalkan bisnisnya atau untuk mendistribusikan penawaran dari bisnisnya kepada pelanggan atau target konsumen mereka. Biasanya untuk meningkatkan keefektifan dari promosi itu sendiri, pelaku bisnis menggunakan dan memanfaatkan teknologi dalam kegiatan promosinya. Namun, tidak sedikit juga bisnis yang masih belum memanfaatkan teknologi secara maksimal terutama dalam melakukan promosi. Salah satunya adalah promosi yang dilakukan oleh Nano Healthy Family ini. Dimana promosi yang dilakukan oleh Nano Healthy Family masih belum memanfaatkan teknologi secara maksimal sehingga penawaran penawaran yang diberikan

pun tidak didistribusikan dengan baik kepada target pelanggan. Pendistribusian penawaran atau promosi yang kurang maksimal ini berdampak pada brand awareness yang terdapat pada Nano Healthy Family.

Brand awareness merupakan citra atau persepsi dari pelanggan yang timbul ketika mendengar atau melihat suatu brand. Jika suatu bisnis memiliki brand awareness yang baik, maka pelanggan akan merasa bahwa bisnis tersebut memiliki keunggulan yang lebih daripada bisnis lainnya. Menurut Harijono [4], bahwa brand awareness dapat memberikan pengaruh terhadap persepsi, rasa suka dan juga tingkah laku. Dimana konsumen akan cenderung lebih menyukai brand yang terdengar familiar di telinga mereka dan menganggap positif brand tersebut. Konflik yang dialami oleh Nano Healthy Family berkaitan dengan promosi yang kurang maksimal. Dimana dikarenakan pemanfaatan teknologi yang kurang maksimal, maka penawaran dan informasi yang terdapat pada Nano Healthy Family juga tidak didistribusikan dengan baik. Nano Healthy Family memiliki tempat yang strategis yaitu terletak di belakang pusat perbelanjaan, namun dikarenakan promosi yang kurang maka brand dari Nano Healthy Family masih belum banyak dikenal oleh masyarakat.

Selain promosi dan brand awareness, Nano Healthy Family juga ingin meningkatkan tingkat kepercayaan dan loyalitas dari pelanggan. Menurut Ningsih [5] kepercayaan konsumen ialah keputusan dari suatu pihak untuk mempercayai pihak lain dan ketersediaan pihak tersebut untuk menerima konsekuensi yang ditimbulkan oleh pihak lain. Dalam menjalankan bisnis, tentunya bisnis tersebut harus memiliki kepercayaan dari konsumen terlebih dahulu. Nano Healthy Family ingin membentuk kepercayaan dari pelanggan baru serta ingin meningkatkan kepercayaan yang telah diberikan oleh pelanggan lamanya. Menurut Nugraha [6], *customer loyalty* merupakan keputusan yang diambil oleh pembeli untuk melakukan pembelian ulang dan mendukung produk atau jasa sebuah bisnis secara berkepanjangan walaupun situasi di masa depan dan juga usaha pemasaran dapat mengalami perubahan. Sedangkan Rarung [7] mengartikan *customer loyalty* sebagai tindakan dari pelanggan yang melakukan pembelian terhadap sebuah brand secara berulang kali. Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa *customer loyalty* adalah tindakan dari pelanggan yang memilih untuk tetap setia dengan cara melakukan pembelian ulang secara berkelanjutan dan tidak beralih kepada merk lain meskipun terdapat brand lain yang menyediakan produk atau jasa yang sama. Selain ingin memperluas jangkauan dari target konsumen dan juga pembentukan kepercayaan dari konsumen, Nano Healthy Family juga ingin mempertahankan pelanggan yang sudah mempercayakan jasa *treatment* kepada Nano Healthy Family.

### 1.3. Uraian Hasil Penelitian dan PKM Terkait

Usulan kegiatan PKM ini muncul dari hasil wawancara tim PKM terhadap mitra yang bukan merupakan produk dari hasil penelitian. Namun demikian, usulan kegiatan PKM ini memiliki keterkaitan topik dengan peta jalan PKM yang ada di Rencana Induk Penelitian dan PKM Untar.

### 1.4 Uraikan keterkaitan topik dengan Peta Jalan PKM yang ada di Rencana Induk Penelitian dan PKM Untar

Usulan kegiatan PKM ini memiliki keterkaitan topik dengan peta jalan PKM pada Rencana Induk Penelitian dan PKM Untar yaitu pada Tema Unggulan 7 - Pemanfaatan Teknologi Informasi dan komunikasi untuk pemberdayaan masyarakat, pemanfaatan dan pelestarian sumber daya alam. Kompetensi keilmuan yang tercakup melibatkan bidang Teknologi Informasi dan Ekonomi (multi disiplin). Isu strategis yang dibahas meliputi potensi UMKM dan industri kreatif di Indonesia dengan konsep pemikiran membantu upaya - upaya meningkatkan dan mengembangkan UKM dan industri kreatif dengan memanfaatkan teknologi informasi. Usulan kegiatan PKM ini memberikan solusi pemecahan masalah yang dihadapi UMKM dengan strategi memanfaatkan teknologi informasi untuk membantu pemberdayaan UKM dan pengembangan industri kreatif.

#### **SOLUSI PERMASALAH DAN LUARAN** (Minimal 1 halaman dan 1.5 spasi)

Berisi uraian semua solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi. Deskripsi lengkap bagian solusi permasalahan memuat hal-hal berikut.

##### 1. Solusi Permasalahan

- a. Tuliskan semua solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi mitra secara sistematis sesuai dengan prioritas permasalahan. Solusi harus terkait betul dengan permasalahan prioritas mitra.
- b. Tuliskan target yang ingin dicapai/dihasilkan dari masing-masing solusi tersebut baik dalam segi produksi maupun manajemen usaha (untuk mitra ekonomi produktif/mengarah ke ekonomi produktif) atau sesuai dengan solusi spesifik atas permasalahan yang dihadapi mitra dari kelompok masyarakat yang tidak produktif secara ekonomi/sosial.

##### 2. Luaran Kegiatan

Luaran wajib berupa publikasi di jurnal atau pemakalah di forum ilmiah; luaran tambahan berupa publikasi di HKI, Luaran Iptek Lainnya (Teknologi Tepat Guna, Model, Purwarupa (Prototip), Karya Desain/Seni/Kriya/Bangunan dan Arsitektur), Produk Terstandarisasi, Produk tersertifikasi, buku ISBN, Wirausaha Baru Mandiri.

## BAB 2 SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN

### 2.1 Solusi Permasalahan

Berdasarkan dengan permasalahan yang dialami oleh Nano Healthy Family yang salah satunya berkaitan dengan jangkauan promosi dari Nano Healthy Family yang terbatas, maka solusi yang ditawarkan adalah dengan memfasilitasi Nano Healthy Family untuk pengadaan platform baru untuk memperkenalkan dan memperluas jangkauan pemasaran dari Nano Healthy Family. Fasilitas yang diusulkan adalah berupa pembuatan *website* profil dari Nano Healthy Family. Dalam *website* yang dikembangkan, akan memuat informasi mengenai produk *treatment* yang disediakan oleh Nano Healthy Family, *price list* dari *treatment*, alamat dari *outlet* Nano Healthy Family, serta kontak yang dapat dihubungi ataupun media sosial dari Nano Healthy Family. Selain itu, beberapa informasi terkait promosi serta penawaran potongan harga juga akan ditampilkan pada *website* Nano Healthy Family. Promosi yang dimaksud adalah jika terdapat potongan harga dengan pembayaran melakukan kartu kredit yang berasal dari bank yang bekerja sama dengan Nano Healthy Family ataupun penawaran yang berupa potongan harga yang diberikan pada saat hari besar nasional seperti perayaan kemerdekaan, hari besar keagamaan, ataupun pada saat *anniversary* dari Nano Healthy Family itu sendiri. Umumnya, kegiatan promosi serta potongan harga akan semakin menarik minat para pelanggan untuk berkunjung dan mengambil *treatment* yang lebih banyak di Nano Healthy Family.

### 2.2 Luaran Kegiatan

No.	Jenis Luaran	Keterangan
<b>Luaran Wajib</b>		
1	Publikasi ilmiah pada jurnal ber ISSN <b>atau</b>	<b>accepted (memiliki LoA)</b>
2	Prosiding dalam temu ilmiah	
<b>Luaran Tambahan (wajib ada)</b>		
1	Publikasi di jurnal Internasional	
2	Hak Kekayaan Intelektual (HKI)	<b>published (memiliki sertifikat)</b>
3	Teknologi Tepat Guna (TTG)	
4	Model/purwarupa/karya desain <b>atau</b>	
5	Buku ber ISBN	



**METODE PELAKSANAAN** (Minimal 2 halaman dan 1.5 spasi)

1. Menjelaskan tahapan atau langkah-langkah dalam melaksanakan setiap solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan mitra.
2. Uraikan bagaimana partisipasi mitra dalam pelaksanaan program.
3. Uraikan kepakaran dan tugas masing-masing anggota tim.

### **BAB 3 METODE PELAKSANAAN**

#### **3.1 Tahapan/langkah-langkah solusi bidang Teknologi Informasi**

[Bentuk pelaksanaan kegiatan PKM dilakukan secara daring dan luring. Proses pengumpulan data dan analisis kebutuhan mitra dilakukan secara luring di lokasi mitra, sedangkan proses pembuatan dan perancangan *website* dilakukan secara komunikasi daring antara tim pelaksana PKM dengan tim mitra.

Langkah langkah yang dilakukan dalam pengerjaan *project website* Nano Healthy Family adalah:

##### 1. Pengumpulan Data

Tahap awal yang dilakukan dalam melaksanakan kegiatan PKM ini adalah melakukan wawancara dengan pihak Nano Healthy Family. Wawancara dilakukan dengan memberikan beberapa pertanyaan mengenai bagaimana konsep bisnis dari Nano Healthy Family, apa yang inovasi yang diinginkan dan apa yang diharapkan dari Nano Healthy Family. Tujuan dari tahapan ini adalah melakukan analisis terhadap kebutuhan mitra.

##### 2. Perancangan *theme* dan *wireframe website*

Mengingat bahwa dari pihak dari Nano Healthy Family menginginkan konsep minimalis, tim melakukan perancangan tema dan *wireframe* dengan konsep yang diminta oleh mitra. Minimalis yang dimaksud disini adalah dimana *website* dari Nano Healthy Family dapat dimengerti dengan mudah oleh pengguna, namun tetap dapat menyediakan informasi yang mungkin dicari oleh pengguna.

##### 3. Perancangan *menu website*

Setelah melakukan perancangan *wireframe website*, tahap berikutnya adalah merancang menu yang akan tampil pada *website*. Pada tahap ini juga tim pelaksana PKM mengumpulkan data terkait foto lokasi, foto *treatment* yang ditawarkan, serta *contact person* yang dapat dihubungi untuk dicantumkan pada *website*.

##### 4. Pembuatan *website* dengan Wix

Setelah proses penentuan konsep serta pengumpulan data yang dibutuhkan, tahap selanjutnya adalah melakukan pembuatan *website*. Untuk mendapatkan kemudahan dan kecepatan, *website* dibuat dengan menggunakan aplikasi Wix, sehingga hasil *prototype* dapat didapatkan dan dimodifikasi dengan cepat.

### 5. Pengujian *website*

Tahap terakhir yang dilakukan adalah pengujian *website* yang dilakukan oleh tim pelaksana PKM bersama mitra. Pada tahap ini mitra juga akan melakukan persetujuan terhadap hasil rancangan *website*.

### 3.2 Partisipasi mitra dalam kegiatan PKM

[Partisipasi mitra yaitu Nano Healthy Family dalam kegiatan PKM ini meliputi:

1. Menyediakan data foto/video, daftar harga produk, lokasi *outlet*, serta informasi lainnya yang akan dicantumkan pada *website* yang dirancang.
2. Menyediakan *contact person* untuk berkoordinasi dengan tim pelaksana PKM.
3. Melakukan pengujian dan *approval* terhadap hasil *website* yang dirancang.

### 3.3 Uraian kepakaran dan tugas masing-masing anggota tim (termasuk mahasiswa)

[Uraian kepakaran dan tugas masing-masing anggota tim dijelaskan pada tabel berikut:

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"> <li>1. Analisis sistem</li> <li>2. Desain sistem</li> <li>3. Pengujian sistem</li> <li>4. Penyusunan proposal dan laporan</li> </ol>
2	Michelle Augustine (535200055)	Anggota Tim (Mahasiswa)	Teknik Informatika	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Desain <i>interface</i></li> <li>2. Pembuatan sistem</li> <li>3. Pembuatan dokumentasi sistem</li> </ol>
3	Mellisa (115200025)	Anggota Tim (Mahasiswa)	Manajemen	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penyusunan kuesioner</li> <li>2. Pencarian referensi</li> <li>3. Pembuatan dokumentasi/laporan</li> </ol>

4	Vanessa (115200272)	Anggota Tim (Mahasiswa)	Manajemen	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penyusunan kuesioner</li> <li>2. Pencarian referensi</li> <li>3. Pembuatan dokumentasi/laporan</li> </ol>
5	Nadia Alodia (115200017)	Anggota Tim (Mahasiswa)	Manajemen	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penyusunan kuesioner</li> <li>2. Pencarian referensi</li> <li>3. Pembuatan dokumentasi/laporan</li> </ol>

### **HASIL DAN LUARAN YANG DI CAPAI**

Tuliskan secara ringkas hasil pelaksanaan yang telah dicapai sesuai dengan pelaksanaan PKM. Penyajian meliputi data mitra, analisis kegiatan, dan capaian luaran (wajib dan atau tambahan). Seluruh hasil atau capaian yang dilaporkan harus berkaitan dengan tahapan pelaksanaan PKM sebagaimana direncanakan pada proposal. Penyajian kegiatan harus dilengkapi dengan gambar/foto- foto, video (jika ada) dan sejenisnya, model penyajian perlu didukung dengan sumber pustaka primer yang relevan dan terkini.

## **BAB 4 HASIL DAN LUARAN YANG DI CAPAI**

Kerjasama antara tim pelaksana PKM dengan mitra PT. Tsinghua Nano Indonesia menghasilkan sebuah *website* Nano Healthy Family, dimana dalam *website* ini terdapat beberapa informasi yang mungkin dibutuhkan oleh konsumen saat mencari informasi mengenai Nano Healthy Family ini mulai dari informasi mengenai *treatment* yang ada beserta dengan manfaatnya, informasi mengenai harga di setiap masing- masing *treatment*nya, beberapa informasi mengenai lokasi usaha dan cabang yang ada, kontak perusahaan dan juga beberapa tampilan dari Nano Healthy Family. Kebutuhan kebutuhan yang diinginkan oleh Nano Healthy Family telah dirancang dan direalisasikan dengan matang dengan memperhatikan kebutuhan dan keinginan dari pihak mitra.

*Website* ini diharapkan dapat membantu mitra dalam melakukan penyampaian informasi usaha mereka kepada konsumen sehingga dapat menarik minat konsumen. Selain itu, keberadaan *website* ini diharapkan dapat membantu mitra dalam memperluas pangsa pasar mereka terutama pemasaran dalam dunia digital. *Website* yang dihasilkan saat ini hanya berupa paparan informasi mengenai Nano Healthy Family, sehingga belum dapat digunakan untuk melakukan pemesanan ataupun *booking* terhadap layanan tertentu. Hal ini dikarenakan mengikuti prosedur mitra bisnis dimana pemesanan atau *booking* hanya bisa dilakukan melalui kontak pada hari dan waktu yang sudah disesuaikan sebelumnya.

Adapun hasil rancangan *website* yang telah dikerjakan oleh tim pelaksana kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat tertera pada *screenshot* terlampir. *Website* yang dikembangkan memiliki lima menu yang dapat dipilih pengunjung untuk mendapatkan informasi yang diinginkan.



Gambar 1. Tampilan halaman “Home” dari *Website* Nano Healthy Family

## TREATMENTS



Reflexology



Massage



Nail Art

Gambar 2. Tampilan halaman “Treatment” dari *Website* Nano Healthy Family



## REFLEXOLOGY 反射療法

Reflexology adalah treatment yang berfokus pada kaki. Sedangkan menurut teori Reflexology adalah sesuatu ilmu yang mempelajari tentang pijat pada tubuh khususnya bagian kaki yang terhubung pada saraf tubuh, misalnya pada ujung jari kaki yang terhubung dengan kepala, usus, dan pinggang yang mengarah pada tumit, hati, dan pankreas, serta saraf pada ginjal yang ada pada lengkungan kaki.

Pijat Refleksi membantu tubuh menjadi lebih relaks, sehingga mampu mengurangi rasa nyeri yang timbul karena tekanan dan stres berlebihan.

Terdapat beberapa titik refleksi kaki untuk mengatasi beberapa penyakit tertentu seperti :

1. Titik refleksi kaki untuk mengatasi gangguan kecemasan
2. Titik refleksi kaki untuk mengatasi nyeri umum
3. Titik refleksi kaki untuk mengatasi nyeri punggung
4. Titik refleksi kaki untuk mengatasi gangguan tidur

Gambar 3. Tampilan halaman “Treatment > Reflexology” dari *Website* Nano Healthy Family



## MASSAGE 按摩

Body massage adalah jenis pijat yang melibatkan tekanan pada otot-otot tubuh yang dilakukan di atas permukaan kulit. Jenis pijat ini dapat dilakukan dengan teknik tradisional ataupun teknik modern.

Body massage adalah jenis pijat yang melibatkan tekanan pada otot-otot tubuh yang dilakukan di atas permukaan kulit. Jenis pijat ini dapat dilakukan secara manual atau menggunakan mesin.

Secara umum, body massage adalah prosedur terstruktur dan sistematis untuk memberikan ketegangan, gerakan atau getaran, dan dengan atau tanpa sensasi panas.

Seorang terapis yang melakukan body massage akan menggunakan berbagai macam bagian tubuhnya untuk memijat tubuh Anda, misalnya:

1. Tangan
2. Jari
3. Siku
4. Lutut
5. Lengan bawah
6. Kaki

Gambar 4. Tampilan halaman “Treatment > Massage” dari *Website* Nano Healthy Family



## NAIL ART 美甲

Nail Art adalah seni dalam menghias kuku sehingga kuku terlihat lebih manis dan cantik. Aplikasi nail art dapat menambah rasa percaya diri dan menambah keindahan kuku dengan perpaduan berbagai warna.

Nail Art dan Nail Gel itu sendiri memiliki perbedaan yaitu, Meski sama-sama dicat di atas kuku, medium untuk nail tip dan nail gel polish itu beda loh. Kalau nail tip, pengecatan itu dilakukan di atas kuku artifisial, alias kuku buatan. Sementara kuku nail gel polish itu dicat di atas kuku asli kita.

Nail Art itu sendiri mempunyai beberapa teknik dalam proses pembuatannya yaitu:

1. Dilukis
2. Spons
3. Stensil
4. Mesin Print

Gambar 5. Tampilan halaman “Treatment > Nail Art” dari *Website* Nano Healthy Family



## PRICELIST

<b>HAPPY HOUR (90 minutes)</b> (10.00 - 12.00 for Monday - Thursday) & (09.00-12.00 for Friday - Sunday)	78.000 IDR
<b>HAPPY MANULA (90 minutes)</b> (for member Happy Manula Monday - Thursday)	60.000 IDR
<b>NORMAL PRICE (90 minutes)</b> (10.00 - 21.00 for Monday - Thursday) & (09.00-21.00 for Friday - Sunday)	105.000 IDR
<b>ADDITIONAL TIME (30 minutes)</b>	35.000 IDR
<b>BODY MASSAGE (120 minutes)</b> (10.00 - 21.00 for Monday - Thursday) & (09.00-21.00 for Friday - Sunday)	230.000 IDR
<b>MASSAGE 2 IN 1 (120 minutes)</b> (10.00 - 21.00 for Monday - Thursday) & (09.00-21.00 for Friday - Sunday)	230.000 IDR
<b>ADDITIONAL TIME (60 minutes)</b>	115.000 IDR
<b>KERIK THERAPHY (30 minutes)</b> (10.00 - 21.00 for Monday - Thursday) & (09.00-21.00 for Friday - Sunday)	30.000 IDR
<b>CUPPING THERAPHY (45 minutes)</b> *Basic cupping theraphy, cupping fire theraphy, cupping moving fire theraphy	60.000 IDR

Gambar 6. Tampilan halaman “Pricelist” dari *Website* Nano Healthy Family

## PRICELIST

---

Manicure		45.000 IDR
Pedicure		50.000 IDR
Manipedicure		90.000 IDR
Handscrub		10.000 IDR
Feet Scrub		20.000 IDR
Smoothing Gel		20.000 IDR
Footlogix Callus Treatment		80.000 IDR
Quick Normal Polish :	Hand	30.000 IDR
	Feet	35.000 IDR
Gel Polish		

Gambar 7. Lanjutan tampilan halaman “Pricelist” dari *Website* Nano Healthy Family

**PT. TsingHua Nano Indonesia**

---

Jl. Pluit Selatan Raya No.24, RT.21/RW.6,  
Pluit, Penjaringan, North Jakarta City,  
Jakarta 14450  
Telp (021) 6600888

**Outlets**

---

Tangcity Mall  
Tang City Mall Lantai 3 Blok A No. 2,  
Kec. Tangerang, Kota Tangerang,  
Banten 15117  
Telp (021) 29309738

Pluit  
Jl. Pluit Selatan Raya No.28 - 30,  
Kec. Penjaringan, Kota Jkt Utara,  
Daerah Khusus Ibukota Jakarta 14450  
Telp (021) 6600888



Your **health** starts here...

**Social Media**

---

Gambar 8. Tampilan halaman “Outlet” dan “Contact Us” dari *Website* Nano Healthy Family

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Tuliskan secara ringkas kesimpulan dalam poin-poin sesuai hasil pelaksanaan PKM yang telah dibahas di bab 4. Saran berupa masukan bagi pelaksana PKM selanjutnya sesuai PKM yang dilaksanakan atau perbaikan untuk pelaksanaan PKM selanjutnya.

## **BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN**

### **5.1 KESIMPULAN**

[Kesimpulan yang dapat diambil dari pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah sebagai berikut:

1. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat telah menghasilkan luaran berupa produk *website* Nano Healthy Family yang telah sesuai dan disetujui oleh mitra.
2. *Website* yang dibuat dapat membantu PT Tsinghua Nano Indonesia dalam memberikan informasi terkait jasa yang diberikan serta keuntungan yang bisa didapatkan oleh pelanggan sebagai salah satu media untuk *digital marketing*.

### **5.2 SARAN**

[Saran yang dapat diberikan untuk pengembangan berikutnya adalah menambahkan fitur baru yang mempermudah konsumen untuk melakukan pemesanan jasa layanan serta informasi layanan yang tersedia pada waktu tertentu.

## DAFTAR PUSTAKA

**Daftar pustaka** disusun dan ditulis berdasarkan sistem nomor sesuai dengan urutan pengutipan. Terbaru (merujuk pada literatur 10 (sepuluh) tahun terakhir). Hanya pustaka yang disitasi pada usulan PKM yang dicantumkan.

## DAFTAR PUSTAKA

1. Haryono, S., 2018. Pengaruh Penggunaan Website Terhadap Penjualan Produk Pengusaha UMKM Pada Asosiasi Industri Kreatif Depok. *Sosio e-kons*, 10(1), pp. 39-46.
2. Ekowati, S., & Finthariasari, M., 2020. Pengaruh Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Pada Eleven Cafe Bengkulu. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 3(1), pp.108-124.
3. Prihatma, G. T., Masitoh, M. R., & Saputra, D. A., 2020. Pengaruh Promosi dan Persepsi Harga Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Cv. Saluyu Motor Cabang Kecamatan Bojong Kabupaten Padeglang. *Jurnal Ekonomi Vokasi*, 4(1), pp. 38-54
4. Harijono, H., Budiarsi, S. Y., & Agung, D. A., (2021). Pengaruh Servicescape, Brand Awareness, dan Trust Terhadap Customer Loyalty Pada Brand Starbucks Citraland Surabaya. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Manajemen*, 10(1), 1-7.
5. Ningsih, S., 2020. Strategi Membangun Customer Trust Pada Online Shop Dikalangan Mahasiswa Milenial. *Journal of Islamic Management and Bussines*, 3(1), pp. 1-9.
6. Nugraha, T. P., Parlyna, R., & Hidayat, N., 2021. Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kepercayaan terhadap Kepuasan Pelanggan Pengguna Aplikasi Pembayaran X. *Jurnal Bisnis, Manajemen, dan Keuangan*, 2(2), pp. 347-363.
7. Rarung, J., Lumanauw, B., & Madagie, Y., 2022. Pengaruh Online Customer Review, Online Customer Rating, dan Customer Trust Terhadap Customer Purchase Decision F Coffee & Roastery Manado. *Jurnal EMBA*, 10(1), pp. 891-899.

## LAMPIRAN

1. Materi yang disampaikan pada saat kegiatan PKM (misalnya ppt, artikel, makalah, modul atau materi dalam bentuk lainnya);
2. Foto-foto kegiatan, dan Video (jika ada dan link videonya)
3. Luaran wajib
4. Luaran tambahan.

## LAMPIRAN

### Lampiran 1

Materi yang disampaikan ke Mitra berupa:

1. Form isian hasil wawancara kebutuhan dengan Mitra

**Form Interview**  
Lembar isian Hasil Wawancara dengan Mitra

**YOUR WORK**

1. Describe your business. What's your elevator pitch?  
Nano healthy family beroperasional sejak 11 sept 2012. Awalnya hanya melakukan produk2 treatment peralatan2 kesehatan yg menggunakan partikel nano biociene teknologi dari china. Seiring waktu berjalan byk tamu2 yg menyarankan buka jasa treatment kesehatan refleksi dan pijat seluruh badan. Lalu kita buka jasa treatment refleksi dan full body massage dll. Sampai dengan sekarang. Dan sudah memiliki beberapa cabang.
2. What are your key values?  
NHF sangat menjunjung tinggi nilai arti, sbh:
  - mengutamakan kesehatan tamu dan seluruh karyawan
  - mengutamakan sistem pelayanan dengan baik.
  - memberikan fasilitas yg baik,hygienes dan suasana yg nyaman.
  - selalu menerapkan sistem bahwa NHF adalah pusat kesehatan telg mulai dari anak2 sd manusia.
3. What does your future look like?
  - Selalu membayangkan bahwa NHF menjadi tempat treatment kesehatan yg selalu bisa dipercaya oleh tamu dan keluarganya, dan bisa mengembangkan inovasi2 baru.
  - Nhf berharap bisa terus berkembang hingga banyak cabang dan bisa menciptakan lapangan kerja yg banyak.
  - Konsep pelayanan yg baik selalu ditamakan sebagai kunci keberhasilan nano.
4. Who are your main competitors?  
Pesaing utama dari NHF adalah Five star refleksi, Kokoa, Yi tiao xian, Meizo, Ya yuantang dan Ericson.
5. What makes you different from your competitors?
  - Harga yg terjangkau
  - Fasilitas yg bagus & nyaman
  - Pelayanan yg baik kunci utama NHF.
  - Terapis - terapis yang berpengalaman.

**YOUR GOALS**

1. What are your top 3 goals for this project? Describe your business. What's your elevator pitch?
  - Mempertahankan Nano Healthy Family sampai terus berkembang sehingga bisa menciptakan lahan pekerjaan bagi orang banyak.
  - Mempertahankan kepercayaan konsumen agar tetap memilih Nano Healthy Family menjadi tempat pusat kesehatan untuk keluarganya.
  - Tetap mempertahankan untuk memberikan pelayanan dan fasilitas tempat yang baik.

2. What will define this project as successful?

- Jika semakin banyak tamu yang datang treatment ke sana secara otomatis pendapatan bertambah dan pendapatan para karyawan pun bertambah.
- Berambahnya tamu - tamu loyalitas yang bisa menjadi Nano Healthy Family terus berkembang.

3. How can we avoid failure?  
Tetap mempertahankan sistem baik menjadi lebih baik lagi. Jangan merubah sistem yang baik menjadi titik baik / tidak memenuhi kriteria Nano Healthy Family .

4. Do you have any least favorite websites?  
Tidak ada.

**YOUR AUDIENCE**

1. Who is your target audience?  
Semua kalangan dari umur 5 sampai dengan 80 tahun (manusia).
2. Is this your current audience? If not, how can we bridge the gap?  
Membuat member2 khusus atau promo - promo untuk meningkatkan sistem marketing sehingga tamu banyak yang datang.
3. What information does your audience need to know from your website?  
Meyakinkan kepada konsumen bahwa hanya di nano melakukan treatment dengan terapi-terapi yang berpengalaman, harga terjangkau dan fasilitas yang baik.

**YOUR WEBSITE**

1. Do you currently have a website? If so, please provide the URL.  
Dulu ada, tapi sekarang sudah diganti dengan iklan-iklan di media sosial lainnya.
2. What are 3 things you would like to change about your site?  
Menu, social media, foto, blog, website, contact person, Open Hours.

THANK YOU  
All this great information helps set achievable goals and clearly outline just what you're looking for in a website.

2. Produk *website* yang dikembangkan yang secara detil dapat dilihat pada bab 4.

## Lampiran 2

Foto kegiatan saat melakukan kunjungan ke lokasi mitra



### Lampiran 3

Luaran wajib dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini berupa 1 (satu) buah publikasi ilmiah pada jurnal ber-ISSN. Tim PKM telah menerima *Letter of Acceptance* (LoA) dari Jurnal Serina Abdimas pada tanggal 26 September 2023 (bukti LoA dan karya ilmiah terlampir).



**UNTAR**  
Universitas Tarumanagara



Jakarta, 26 September 2023

Nomor : 008A-LoA-SENAPENMAS/Untar/IX/2023  
Hal : LoA  
Lampiran : 1 berkas

Kepada Yth.:  
**Bapak/Ibu Lina, Jeanny Pragantha, Wasino, Zyad Rusdi**  
Universitas Tarumanagara

ID Pemakalah: **008A**

Dengan hormat,  
Bersama ini kami informasikan bahwa berdasarkan hasil penilaian tim reviewer, makalah Bapak/Ibu dengan judul: **"PENGEMBANGAN WEBSITE PROFIL NANO HEALTHY FAMILY"**

Dinyatakan: **Diterima di JURNAL dengan revisi**  
**JURNAL SERINA ABDIMAS**

Bapak/Ibu dimohon untuk mengirimkan naskah revisi berdasarkan catatan hasil *review* (terlampir) yang sudah disusun menggunakan Template Jurnal melalui **OJS Jurnal Serina Abdimas** (<https://journal.untar.ac.id/index.php/JSA>) paling lambat tanggal **02 Oktober 2023**.

Kami mohon Bapak/Ibu dapat mengirimkan bukti submission ke OJS dan melakukan **registrasi paling lambat tanggal 02 Oktober 2023** melalui email [senapenmas@untar.ac.id](mailto:senapenmas@untar.ac.id).

Selanjutnya kami mengundang Bapak/Ibu hadir dan berpartisipasi untuk mempresentasikan makalah dalam acara SENAPENMAS 2023 pada tanggal 05 Oktober 2023 yang akan dilaksanakan secara daring.

Atas keikutsertaan dan perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Hormat Kami,  
Ketua Panitia SENAPENMAS 2023



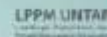
Nafiah Solikhah, S.T., M.T.

---

Website : [senapenmas.untar.ac.id](http://senapenmas.untar.ac.id)  
Email : [senapenmas@untar.ac.id](mailto:senapenmas@untar.ac.id)



**UNTAR**  
Universitas Tarumanagara



**IMPLEMENTASI  
HASIL PENELITIAN DAN  
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT  
YANG BERKELANJUTAN  
UNTUK MEWUJUDKAN SDGs 2030**



Seminar Nasional Hasil Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat

# SERTIFIKAT

Nomor: 008A/S-Pem/Senapenmas-UNTAR/X/2023

diberikan kepada:

***Lina, S.T., M. Sc., Ph.D.***

sebagai :

**Pemakalah**

dengan judul makalah :

Pengembangan Website Profil Nano Healthy Family

Ketua LPPM  
Universitas Tarumanagara



Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi., Ph.D., P.E., M.ASCE.

Ketua Panitia  
SENAPENMAS 2023



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



Untar Jakarta



untar.ac.id

**UNTAR untuk INDONESIA**



## PENGEMBANGAN *WEBSITE* PROFIL NANO HEALTHY FAMILY

Lina<sup>1</sup>, Jeanny Pragantha<sup>2</sup>, Wasino<sup>3</sup>, Ziad Rusdi<sup>4</sup>

Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Tarumanagara, Jakarta.

Email: <sup>1</sup>lina@untar.ac.id, <sup>2</sup>jeannyp@fti.untar.ac.id, <sup>3</sup>wasino@fti.untar.ac.id, <sup>4</sup>zyadr@fti.untar.ac.id

### ABSTRACT

*Nano Healthy Family is a business operating in the service sector that provides various traditional health treatments such as reflexology, massage and nail art. Nano Healthy Family has been established since 2005 and already has several branches in various areas in Jakarta and Tangerang. Nano Healthy Family is known for its traditional characteristics in every treatment service it provides. Even though the business carried out by Nano Healthy Family has developed rapidly, this business still experiences the lack of digital marketing models and relies only on conventional methods such as customers coming directly to the business locations or using only social media. Nano Healthy Family also does not have a website to display the professional side of the business. Therefore, to overcome this problem, the Community Service (PKM) team proposed developing a profile website for Nano Healthy Family as a forum for customers to search for information about various types of treatments, detailed benefits of each type of treatment, the prices of the available treatments, opening hours, and locations of Nano Healthy Family. The website development process started with interviewing the Nano Healthy Family owner and staffs, collecting historical data on Nano Healthy Family business along with its related photos, and taking pictures of the service rooms. Moreover, the PKM team analyzed the business needs, developed the website, and tested the website with the staffs. Furthermore, the website maintenance process will be carried out in the form of knowledge transfer activities from the PKM team to the partner team including handing over the website source code, the website administrator accounts, as well as trainings on how to use the website to staffs appointed by the partner team.*

**Keywords:** *profile website, traditional treatment, digital marketing*

### ABSTRAK

Nano Healthy Family merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang jasa yang menyediakan berbagai layanan kesehatan tradisional seperti *reflexology, massage, maupun nail art*. Nano Healthy Family sudah berdiri sejak tahun 2005 dan sudah memiliki beberapa cabang di berbagai daerah di Jakarta dan Tangerang. Nano Healthy Family ini dikenal akan ciri khasnya yang masih tradisional dalam setiap jasa *treatment* yang dilakukannya. Walaupun usaha yang dilakukan oleh Nano Healthy Family telah berkembang dengan pesat, namun permasalahan yang masih dialami bisnis ini adalah keterbatasan dari unit usaha untuk melakukan pemasaran yang hingga saat ini masih mengandalkan cara konvensional seperti pelanggan yang datang langsung ke lokasi usaha, maupun menggunakan media sosial saja. Nano Healthy Family juga tidak memiliki website untuk menampilkan sisi profesional bisnis yang mereka jalankan. Oleh karena itu, untuk mengatasi permasalahan ini, tim pelaksana Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) mengusulkan pengembangan *website* profil untuk Nano Healthy Family sebagai wadah untuk *customer* dalam mencari informasi seputar jenis layanan, manfaat detail dari setiap jenis layanan, harga, jam buka, lokasi dari Nano Healthy Family. Konsep pengembangan *website* akan dimulai dengan wawancara kebutuhan mitra, pengumpulan data sejarah Nano Healthy Family beserta foto terkait, dokumentasi terkait ruangan layanan, analisis terhadap kebutuhan *website* profil yang diinginkan mitra, pembuatan *website*, pengujian *website* oleh mitra, hingga akhirnya implementasi *website* oleh tim pelaksana PKM. Selanjutnya, untuk proses pemeliharaan *website* akan dilakukan dalam bentuk kegiatan *knowledge transfer* dari tim pelaksana PKM ke tim mitra meliputi penyerahan *source code website*, akun administrator *website*, serta pelatihan penggunaan *website* kepada staf yang ditunjuk oleh tim mitra.

**Kata kunci:** *website* profil, layanan kesehatan tradisional, pemasaran digital.

## 1. PENDAHULUAN

Di zaman sekarang ini, hampir setiap aspek kehidupan telah menggunakan sistem digital yang modern untuk membantu mempermudah kehidupan manusia. Demikian pula pada dunia bisnis, dampak dari perkembangan teknologi menjadi suatu hal yang positif bagi para wirausaha untuk memperluas dan meningkatkan pemasaran bisnis. Namun ternyata tidak semua wirausahawan mengerti dan memahami hal ini. Kebanyakan dari wirausahawan masih belum menyadari akan pentingnya mengadopsi teknologi digital. Kemajuan digital tidak akan menghasilkan hasil yang positif jika tidak ada keinginan dari wirausahawan itu sendiri. Kesadaran dari pihak wirausahawan seringkali menjadi penghalang berkembangnya sebuah usaha. Hal ini terjadi karena masih banyak wirausahawan yang merasa bahwa teknologi di jaman sekarang sulit untuk dipelajari dan diaplikasikan, sehingga cara dan prinsip konvensional masih terus digunakan.

Seiring perkembangan dunia digital, dampak kemajuan teknologi digital terhadap berkembangnya sebuah usaha tentunya semakin besar, terutama dalam bidang pemasaran. Dengan adanya kemajuan digital, wirausahawan dapat meningkatkan dan mengembangkan konsep pemasaran yang dilakukan untuk dapat meraih pangsa pasar yang lebih luas lagi dengan tidak dibatasi oleh ruang dan waktu. Namun, kebanyakan dari wirausahawan biasanya menggunakan sistem digital hanya sebatas pada penggunaan media sosial untuk mempromosikan usahanya. Tanpa disadari, selain dari media sosial, masih ada banyak platform lain yang dapat digunakan untuk mempromosikan sebuah usaha seperti menggunakan blog, aplikasi pendukung, dan juga adanya website profil dari perusahaan.

Website dapat menjadi salah satu sarana yang memiliki banyak manfaat yang menguntungkan bagi seorang wirausahawan dalam mengembangkan usaha mereka (Haryono, 2018). Website sendiri merupakan sebuah kumpulan halaman situs yang terangkum dalam sebuah domain atau subdomain, yang berada di dalam World Wide Web (WWW) di dalam sebuah platform internet. Sebuah halaman web ini biasanya berupa sebuah dokumen yang ditulis dalam format HTML (Hyper Text Markup Language) dan selalu bisa diakses melalui sebuah protokol. Di dalam website biasanya terdapat beberapa informasi seputar sebuah usaha, mulai dari latar belakang, produk ataupun jasa yang dijual, testimoni pembeli, dan informasi lainnya seputar usaha tersebut. Adanya informasi-informasi ini tentunya akan memudahkan unit usaha tersebut memperluas jangkauan pasar dikarenakan informasi yang dicantumkan dalam sebuah website dapat diakses kapan saja dan dimana saja oleh masyarakat dan calon konsumen. Adanya website ini juga dapat menjadi sarana bagi seorang wirausahawan untuk melihat seberapa besar daya tarik customer terhadap usaha yang sedang dijalankan dan ingin dikembangkan.

Saat ini *website* masih menjadi salah teknologi yang terkenal dan banyak digunakan pelaku bisnis dalam memasarkan produk atau jasa. Berdasarkan jenisnya, *website* dibagi menjadi dua jenis yakni *website* dinamis dan *website* statis. *Website* yang dikembangkan saat ini dituntut untuk mampu memberikan *user* pengalaman multimedia yang baik yang meliputi tampilan yang interaktif, dan menu yang dinamis (Kristiyanto & Suhartono, 2020). Oleh sebab itu, *website* yang dibuat untuk media promosi *e-commerce* termasuk dalam tipe *website* dinamis karena dilengkapi dengan berbagai fitur interaktif, yang meliputi fitur-fitur untuk memberikan komentar, melakukan transaksi, dan adanya perubahan data dalam jangka waktu tertentu (Levi et al., 2020).

Mitra pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah Nano Healthy Family. Permasalahan yang dialami oleh Nano Healthy Family sejauh ini adalah permasalahan dalam promosi, brand awareness, peningkatan kepercayaan dari pelanggan dan juga analisis loyalitas dari

pelanggan Nano Healthy Family. Menurut Ekowati dan Finthariasari (2020), promosi merupakan suatu kegiatan yang berhubungan dengan produk dalam mengkomunikasikan dan juga memberikan informasi kepada konsumen atau pelanggan dengan tujuan untuk mendorong mereka untuk melakukan tindakan atau keputusan pembelian terhadap produk tersebut. Selain itu, promosi dapat diartikan sebagai usaha yang ditempuh oleh penjual dengan tujuan membangun sarana untuk menyalurkan informasi dan juga persuasi dalam proses menawarkan dan memperkenalkan produk barang atau jasa yang ditawarkannya (Prihatma et al, 2020). Promosi pada jaman sekarang tentunya sudah tidak asing lagi bagi masyarakat, sudah banyak sekali pihak pihak yang memiliki status sebagai pemilik dari sebuah bisnis menggunakan teknik promosi ini untuk memperkenalkan bisnisnya atau untuk mendistribusikan penawaran dari bisnisnya kepada pelanggan atau target konsumen mereka. Biasanya untuk meningkatkan keefektifan dari promosi itu sendiri, pelaku bisnis menggunakan dan memanfaatkan teknologi dalam kegiatan promosinya. Namun, tidak sedikit juga bisnis yang masih belum memanfaatkan teknologi secara maksimal terutama dalam melakukan promosi. Salah satunya adalah promosi yang dilakukan oleh Nano Healthy Family ini. Dimana promosi yang dilakukan oleh Nano Healthy Family masih belum memanfaatkan teknologi secara maksimal sehingga penawaran penawaran yang diberikan pun tidak didistribusikan dengan baik kepada target pelanggan. Pendistribusian penawaran atau promosi yang kurang maksimal ini berdampak pada *brand awareness* yang terdapat pada Nano Healthy Family.

*Brand awareness* merupakan citra atau persepsi dari pelanggan yang timbul ketika mendengar atau melihat suatu *brand*. Jika suatu bisnis memiliki *brand awareness* yang baik, maka pelanggan akan merasa bahwa bisnis tersebut memiliki keunggulan yang lebih daripada bisnis lainnya. Menurut Harijono et al (2021), bahwa *brand awareness* dapat memberikan pengaruh terhadap persepsi, rasa suka dan juga tingkah laku. Dimana konsumen akan cenderung lebih menyukai brand yang terdengar familiar di telinga mereka dan menganggap positif *brand* tersebut. Konflik yang dialami oleh Nano Healthy Family berkaitan dengan promosi yang kurang maksimal. Dimana dikarenakan pemanfaatan teknologi yang kurang maksimal, maka penawaran dan informasi yang terdapat pada Nano Healthy Family juga tidak terdistribusikan dengan baik. Nano Healthy Family memiliki tempat yang strategis yaitu terletak di belakang pusat perbelanjaan, namun dikarenakan promosi yang kurang maka brand dari Nano Healthy Family masih belum banyak dikenal oleh masyarakat.

Selain promosi dan *brand awareness*, Nano Healthy Family juga ingin meningkatkan tingkat kepercayaan dan loyalitas dari pelanggan. Menurut Ningsih (2020) kepercayaan konsumen ialah keputusan dari suatu pihak untuk mempercayai pihak lain dan ketersediaan pihak tersebut untuk menerima konsekuensi yang ditimbulkan oleh pihak lain. Dalam menjalankan bisnis, tentunya bisnis tersebut harus memiliki kepercayaan dari konsumen terlebih dahulu. Nano Healthy Family ingin membentuk kepercayaan dari pelanggan baru serta ingin meningkatkan kepercayaan yang telah diberikan oleh pelanggan lamanya. Menurut Nugraha et al (2021), *customer loyalty* merupakan keputusan yang diambil oleh pembeli untuk melakukan pembelian ulang dan mendukung produk atau jasa sebuah bisnis secara berkepanjangan walaupun situasi di masa depan dan juga usaha pemasaran dapat mengalami perubahan. Sedangkan Rarung et al (2022) mengartikan *customer loyalty* sebagai tindakan dari pelanggan yang melakukan pembelian terhadap sebuah *brand* secara berulang kali. Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa *customer loyalty* adalah tindakan dari pelanggan yang memilih untuk tetap setia dengan cara melakukan pembelian ulang secara berkelanjutan dan tidak beralih kepada merk lain meskipun terdapat *brand* lain yang menyediakan produk atau jasa yang sama. Selain ingin

memperluas jangkauan dari target konsumen dan juga pembentukan kepercayaan dari konsumen, Nano Healthy Family juga ingin mempertahankan pelanggan yang sudah mempercayakan jasa *treatment* kepada Nano Healthy Family.

## 2. METODE PELAKSANAAN PKM

Pengembangan *website* akan dilakukan berdasarkan tahapan pengembangan *software* khususnya *website* yaitu *Software Development Life Cycle* (SDLC). Metode SDLC merupakan salah satu metode yang sudah tidak asing lagi khususnya dalam pembuatan *website*. Model SDLC yang akan digunakan adalah *waterfall model*. Tahapan dari metode SDLC terdiri dari *requirement analysis*, *system design*, *implementation*, *testing*, *deployment* dan *maintenance* (Acharya & Sahu, 2020).

Langkah langkah yang dilakukan dalam pengerjaan *project website* Nano Healthy Family adalah:

### 1. Pengumpulan Data

Tahap awal yang dilakukan dalam melaksanakan kegiatan PKM ini adalah melakukan wawancara dengan pihak Nano Healthy Family. Wawancara dilakukan dengan memberikan beberapa pertanyaan mengenai bagaimana konsep bisnis dari Nano Healthy Family, apa yang inovasi yang diinginkan dan apa yang diharapkan dari Nano Healthy Family. Tujuan dari tahapan ini adalah melakukan analisis terhadap kebutuhan mitra.

### 2. Perancangan *theme* dan *wireframe website*

Mengingat bahwa dari pihak dari Nano Healthy Family menginginkan konsep minimalis, tim melakukan perancangan tema dan *wireframe* dengan konsep yang diminta oleh mitra. Minimalis yang dimaksud disini adalah dimana *website* dari Nano Healthy Family dapat dimengerti dengan mudah oleh pengguna, namun tetap dapat menyediakan informasi yang mungkin dicari oleh pengguna.

### 3. Perancangan *menu website*

Setelah melakukan perancangan *wireframe website*, tahap berikutnya adalah merancang menu yang akan tampil pada *website*. Pada tahap ini juga tim pelaksana PKM mengumpulkan data terkait foto lokasi, foto *treatment* yang ditawarkan, serta *contact person* yang dapat dihubungi untuk dicantumkan pada *website*.

### 4. Pembuatan *website* dengan Wix

Setelah proses penentuan konsep serta pengumpulan data yang dibutuhkan, tahap selanjutnya adalah melakukan pembuatan *website*. Untuk mendapatkan kemudahan dan kecepatan, *website* dibuat dengan menggunakan aplikasi Wix, sehingga hasil *prototype* dapat didapatkan dan dimodifikasi dengan cepat.

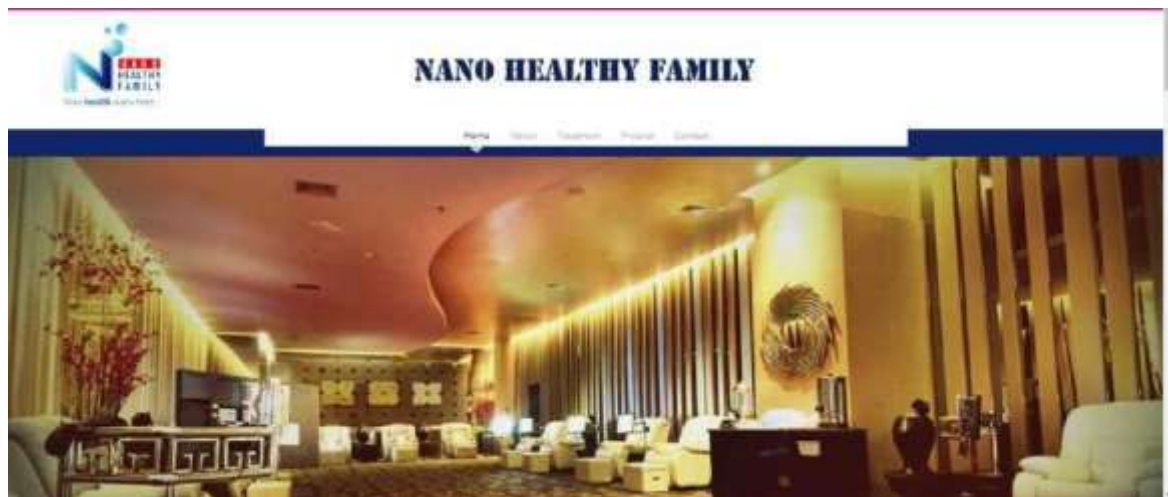
### 5. Pengujian *website*

Tahap terakhir yang dilakukan adalah pengujian *website* yang dilakukan oleh tim pelaksana PKM bersama mitra. Pada tahap ini mitra juga akan melakukan persetujuan terhadap hasil rancangan *website*.

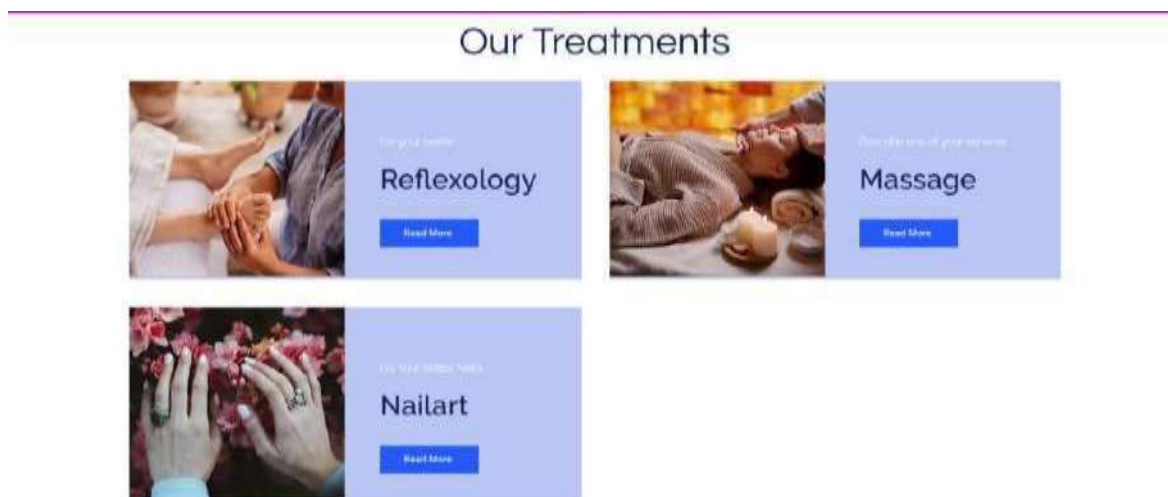
## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengembangan *website* Nano Healthy Family telah dikembangkan dengan lima modul, yang terdiri dari modul *Home*, *About*, *Treatment*, *Pricelist*, dan *Contact*. Hasil perancangan tiap modul pada *website* yang dikembangkan memiliki tujuan dan fungsinya masing-masing. Tampilan awal

pada *website* Nano Healthy Family tertera pada **Gambar 1**. Pada halaman utama dari *website* ini, terdapat foto dari tempat mitra yang kondisinya megah dan luas, sehingga diharapkan dapat menarik pembeli ketika membuka *website*. Pada *header page* terdapat logo dan beberapa *Menu*, yaitu: *Home, About, Treatment, Pricelist, dan Contact*. **Gambar 2** menampilkan berbagai layanan di Nano Healthy Family yang ditawarkan pada pengunjung. Tombol *Read More* dapat ditekan untuk menampilkan deskripsi detail dari produk terkait. Salah satu tampilan detil dari layanan di Nano Healthy Family tertera pada **Gambar 3**.



**Gambar 1.** Tampilan *Landing Page* Nano Healthy Family

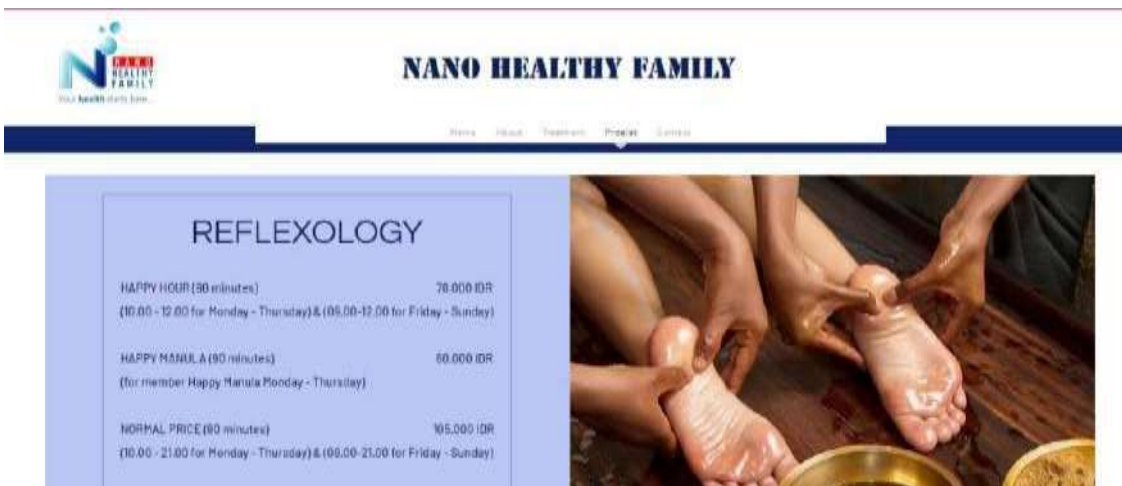


**Gambar 2.** Tampilan Halaman Layanan yang tersedia di Nano Healthy Family



**Gambar 3.** Tampilan Halaman Detail Salah Satu Layanan pada Nano Healthy Family

Pada menu *Pricelist*, akan tertera mengenai informasi berbagai layanan untuk setiap jenis *treatment* yang ada pada Nano Healthy Family. Fitur ini bertujuan untuk memberikan informasi harga untuk setiap layanan yang dapat dipilih dan dipertimbangkan oleh pengguna. Contoh tampilan menu *Pricelist* tertera pada **Gambar 4**. Selain itu terdapat pula menu *Contact Us* yang bertujuan memberikan informasi terkait peta lokasi serta nomor telepon yang dapat dihubungi oleh *customer*. Tampilan layar pada menu *Contact Us* dapat dilihat pada **Gambar 5**. Fitur ini bermanfaat agar *customer* dapat bertanya mengenai layanan yang tersedia, jam buka/tutup layanan, dan sebagainya.



**Gambar 4.** Tampilan menu *Pricelist* pada Nano Healthy Family



**Gambar 5.** Tampilan Menu *Contact Us* pada *website* Nano Healthy Family

#### 4. KESIMPULAN DAN SARAN

Tim pelaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat telah mengembangkan *website* profil bagi Nano Healthy Family sebagai media untuk memasarkan layanannya secara digital. *Website* profil berisi berbagai informasi mengenai Nano Healthy Family meliputi jenis layanan, harga, informasi detail mengenai layanan, lokasi, serta jam/buka tutup *store*. Luaran berupa produk *website* telah diuji dan disetujui oleh mitra untuk diimplementasikan. Saran untuk pengembangan berikutnya adalah integrasi *website* profil Nano Healthy Family dengan sistem pemesanan atau antrian *online* sehingga mempermudah proses antrian serta dapat memberikan pelayanan yang lebih cepat untuk pelanggan.

#### Ucapan Terima Kasih

Tim pelaksana mengucapkan terima kasih kepada mitra Nano Healthy Family yang telah bersedia bekerja sama, menyediakan semua data yang dibutuhkan, beserta telah meluangkan waktu untuk berdiskusi dan memberikan saran selama proses pembuatan *website*. Terima kasih kepada para asisten kami yaitu Michelle Augustine (535200055), Melissa (115200025), Vanessa (115200272), dan Nadia Alodia (115200017) yang telah membantu pelaksanaan kegiatan PKM ini. Serta terima kasih kepada LPPM Untar atas dukungan pendanaan kegiatan ini melalui Perjanjian Pelaksanaan Kegiatan PKM No: 0657-Int-KLPPM/UNTAR/IX/2023.

#### REFERENSI

- Acharya, B., & Sahu, P. K. (2020). Software Development Life Cycle Models: A Review Paper. *International Journal of Advanced Research in Engineering and Technology*, 11(12), 169–176.
- Ekowati, S., & Fintahiasari, M. (2020). Pengaruh Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Pada Eleven Cafe Bengkulu. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 3(1), 108-124.
- Harijono, H., Budiarsi, S. Y., & Agung, D. A. (2021). Pengaruh Servicescape, Brand Awareness, dan Trust Terhadap Customer Loyalty Padabrand Starbucks Citraland Surabaya. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Manajemen*, 10(1), 1-7.
- Haryono, S. (2018). Pengaruh Penggunaan Website Terhadap Penjualan Produk Pengusaha UMKM Pada Asosiasi Industri Kreatif Depok. *Sosio e-kons*, 10(1), 39-46.

- Kristiyanto, D. Y., & Suhartono, B. (2020). Rancang Bangun Aplikasi Web Dinamis Untuk Pemasaran Tanaman Hias Bonsai Pada Paguyuban Sekarsari. *E-Bisnis: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 13(1), 26–38.
- Levi, M., Palit, H. N., & Rostianingsih, S. (2020). Perbandingan Performa Tools Web Scraping pada Website dengan Data Statis dan Dinamis. *Jurnal Infra*, 8(2), 202–208.
- Ningsih, S. (2020). Strategi Membangun Customer Trust Pada Online Shop Dikalangan Mahasiswa Milenial. *Journal of Islamic Management and Bussines*, 3(1), 1-9.
- Nugraha, T. P., Parlyna, R., & Hidayat, N. (2021). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Kepercayaan terhadap Kepuasan Pelanggan Pengguna Aplikasi Pembayaran X. *Jurnal Bisnis, Manajemen, dan Keuangan*, 2(2), 347-363.
- Prihatma, G. T., Masitoh, M. R., & Saputra, D. A. (2020). Pengaruh Promosi dan Persepsi Harga Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Cv. Saluyu Motor Cabang Kecamatan Bojong Kabupaten Padeglang. *Jurnal Ekonomi Vokasi*, 4(1), 38-54
- Rarung, J., Lumanauw, B., & Madagie, Y. (2022). Pengaruh Online Customer Review, Online Customer Rating, dan Customer Trust Terhadap Customer Purchase Decision F Coffee & Roastery Manado. *Jurnal EMBA*, 10(1), 891-899.



## Lampiran 4

Luaran tambahan dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini berupa 1 (satu) buah Hak Kekayaan Intelektual (HKI) yang telah mendapatkan sertifikat dari DJKI berupa produk *website* profil Nano Healthy Family pada tanggal 10 November 2023 (bukti sertifikat dan lampiran karya terlampir).

  
REPUBLIK 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 : EC00202310859, 10 November 2023

**Pencipta**

Nama : **Lina**  
Alamat : Apt. Royal Mediterania G Twr. M-11-AK, Tanjung Duren Selatan, Grogol Petamburan, Jakarta, Grogol Petamburan, Jakarta Barat, DKI Jakarta, 11470  
Kewarganegaraan : Indonesia

**Pemegang Hak Cipta**

Nama : **Lina**  
Alamat : Apt. Royal Mediterania G Twr. M-11-AK, Tanjung Duren Selatan, Grogol Petamburan, Jakarta, Grogol Petamburan, Jakarta Barat, Dki Jakarta 11470  
Kewarganegaraan : Indonesia

Jenis Ciptaan : **Program Komputer**  
Judul Ciptaan : **Website Profil Nano Healthy Family**  
Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia : 10 November 2023, di Jakarta  
Jangka waktu perlindungan : Berlaku selama 50 (lima puluh) tahun sejak Ciptaan tersebut pertama kali dilakukan Pengumuman.  
Nomor pencatatan : 000541814

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 Hak Cipta dan Desain Industri

  
Anggoro Dasaranto  
NIP. 196412081991031602



Disclaimer:  
Dalam hal pemohon memberikan keterangan tidak sesuai dengan surat pernyataan, Menteri bertanggung jawab atas surat pencatatan permohonan.

# WEBSITE PROFIL

## Nano Healthy Family



Oleh: Lina

## Home Page

Pada halaman depan “home” dapat di lihat bagian header, pojok kiri *header* terdapat logo usaha, posisi tengah tertera nama usaha. dan di bawahnya terdapat pilihan menu yang berisi “Home, About, Treatment, Pricelist, dan Contact”. Pada bagian awal tampilan website juga dilengkapi foto lokasi Nano Healthy Family untuk menarik minat calon pelanggan untuk datang.



Gambar 1. Tampilan Home Page dari Website Nano Healthy Family



Gambar 2. Tampilan halaman About Us pada Website Nano Healthy Family

## About Nano Healthy Family

Nano Healthy Family sudah beroperasi sejak 11 September 2005. Pada awalnya Nano Healthy Family hanya menyediakan produk - produk treatment dengan peralatan - peralatan kesehatan yang menggunakan partikel nano bioscience teknologi yang berasal dari China. Namun seiring berjalannya waktu, Nano Healthy Family juga menyediakan treatment berupa Refleksi, Full Body Massage dan juga Nail art.



Nano Healthy Family sudah beroperasi sejak 11 September 2005. Pada awalnya Nano Healthy Family hanya menyediakan produk - produk treatment dengan peralatan - peralatan kesehatan yang menggunakan partikel nano bioscience teknologi yang berasal dari China. Namun seiring berjalannya waktu, Nano Healthy Family juga menyediakan treatment berupa Refleksi, Full Body Massage dan juga Nail art.

Contact

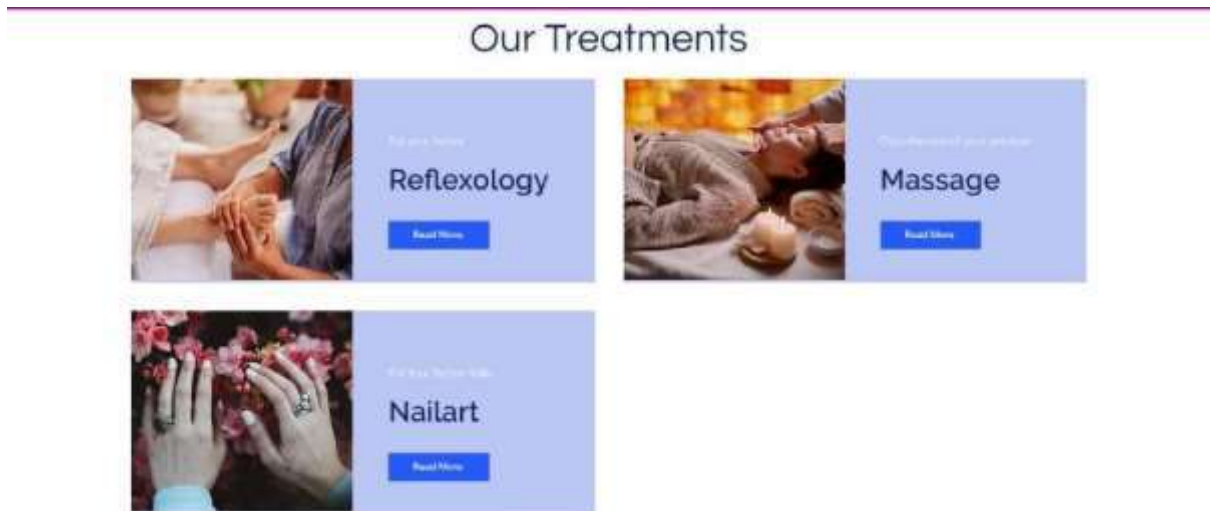


Nano Healthy Family

(021) 6600888  
(021) 29309738

©2022 by Nano Healthy Family. Proudly created with Wix.com

Gambar 3. Lanjutan tampilan halaman About Us pada Website Nano Healthy Family



Gambar 4. Tampilan halaman Treatment pada Website Nano Healthy Family



Gambar 5. Lanjutan tampilan halaman Treatment Reflexology pada Website Nano Healthy Family

## Nail Art



### What is Nail Art?

Nail Art adalah seni dalam menghias kuku sehingga kuku terlihat lebih manis dan cantik. Aplikasi nail art tentu saja dapat menambah rasa percaya diri dan menambah keindahan kuku dengan perpaduan berbagai warna, aksesoris dan desain yang mendetail.

Gambar 6. Lanjutan tampilan halaman Treatment Nail Art pada Website Nano Healthy Family

## REFLEXOLOGY

HAPPY HOUR (90 minutes) (10.00 - 12.00 for Monday - Thursday) & (09.00-12.00 for Friday - Sunday)	78.000 IDR
HAPPY MANULA (90 minutes) (for member Happy Manula Monday - Thursday)	60.000 IDR
NORMAL PRICE (90 minutes) (10.00 - 21.00 for Monday - Thursday) & (09.00-21.00 for Friday - Sunday)	105.000 IDR



NORMAL PRICE (90 minutes) (10.00 - 21.00 for Monday - Thursday) & (09.00-21.00 for Friday - Sunday)	105.000 IDR
ADDITIONAL TIME (30 minutes)	36.000 IDR

NOTES : HAPPY HOUR treatment can't make a reservation first and use method "First Come First Served"  
\*The price include the regional tax 10%



## MASSAGE

BODY MASSAGE (80 minutes) (10.00 - 21.00 for Monday - Thursday) & (09.00-21.00 for Friday - Sunday)	175.000 IDR
BODY MASSAGE (120 minutes) (10.00 - 21.00 for Monday - Thursday) & (09.00-21.00 for Friday - Sunday)	230.000 IDR
BODY MASSAGE (120 minutes) (10.00 - 21.00 for Monday - Thursday) & (09.00-21.00 for Friday - Sunday)	230.000 IDR
MASSAGE 2 IN 1 (120 minutes) (10.00 - 21.00 for Monday - Thursday) & (09.00-21.00 for Friday - Sunday)	230.000 IDR
ADDITIONAL TIME (60 minutes)	115.000 IDR
KERIK THERAPY (30 minutes) (10.00 - 21.00 for Monday - Thursday) & (09.00-21.00 for Friday - Sunday)	30.000 IDR
CUPPING THERAPY (45 minutes) *Basic cupping therapy, cupping fire therapy, cupping moving fire therapy	80.000 IDR

NOTES : Price included the regional tax 35% for massage




## NAL ART




Gambar 7. Tampilan halaman Pricelist pada Website Nano Healthy Family

Manicure	45.000 IDR
Pedicure	50.000 IDR
Manipedicure	80.000 IDR
Handscrub	10.000 IDR
Foot Scrub	20.000 IDR
Smoothing Gel	20.000 IDR
Facetigic Callus Treatment	80.000 IDR
Quick Normal Polish : Hand	30.000 IDR
Feet	35.000 IDR
Gel Polish	
French Normal Polish : Hand	30.000 IDR
Feet	35.000 IDR
Glitter French Normal Polish : Hand	45.000 IDR
Feet	45.000 IDR
French Gel Polish : Hand	100.000 IDR
Feet	100.000 IDR
Glitter French Gel Polish : Hand	100.000 IDR
Feet	100.000 IDR



Feet	35.000 IDR
Gel Polish	
French Normal Polish : Hand	30.000 IDR
Feet	35.000 IDR
Glitter French Normal Polish : Hand	45.000 IDR
Feet	45.000 IDR
French Gel Polish : Hand	100.000 IDR
Feet	100.000 IDR
Glitter French Gel Polish : Hand	100.000 IDR
Feet	100.000 IDR



Nano Healthy Family

(021) 4609888  
(021) 29309738

©2022 by Nano Healthy Family. Proudly created with Wix.com

Gambar 8. Lanjutan tampilan halaman Pricelist pada Website Nano Healthy Family



## Contact Us

### Address

Jl. Pluit Selatan Raya No.24,  
RT.21/R.No.  
Pluit, Perajinjan, North Jakarta City,  
Jakarta 14450

Tang City Mall Lantai 3 Blok A No.2,  
Kec. Tangerang, Kota Tangerang,  
Banten 15117

### Contact

Nano Healthy Family Pluit,  
(021) 6000888

Nano Healthy Family Tangerang,  
(021) 29309738

### Opening Hours

Mon - Fri 10:00 am - 9:00 pm

Saturday 9:00 am - 9:00 pm

Sunday 9:00 am - 9:00 pm

Tang City Mall Lantai 3 Blok A No.2,  
Kec. Tangerang, Kota Tangerang,  
Banten 15117



Gambar 9. Tampilan halaman Contact Us pada Website Nano Healthy Family

## Get in Touch

Jl. Puri Sejahtera Raya No.24/RT21/RW.4,  
Puri Kembangan, North Jakarta City,  
Jakarta 10230

(021) 6500889

[Learn More](#)



Nano Healthy Family

(021) 6500889

(021) 29309738

©2022 by Nano Healthy Family. Proudly created with Wix.com

Gambar 10. Lanjutan tampilan halaman Contact Us pada Website Nano Healthy Family

Jakarta, 22 Mei 2023

No : **029A-LOA-SerinaVI/Untar/V/2023**  
Perihal : Penerimaan Artikel  
Lampiran : Hasil *Review* dan Form Registrasi

Yth. Bapak/ Ibu **Lina, Jeanny Pragantha, Wasino, dan Ziad Rusdi**  
Universitas Tarumanagara

Dengan hormat,

Bersama ini kami informasikan bahwa artikel Bapak/Ibu dengan judul: **“PENGEMBANGAN WEBSITE UNTUK MENINGKATKAN BRAND AWARENESS PADA UMKM THILLAXSTUFF”** dengan ID Artikel: **029A**

Dinyatakan: **diterima di Jurnal dengan Revisi**

Berdasarkan hasil penilaian komite ilmiah, artikel Bapak/Ibu direkomendasikan untuk dipublikasikan ke **JURNAL SERINA ABDIMAS**. Revisi artikel diunggah langsung ke **serina@untar.ac.id** dengan subjek email dan nama file NO.ID - REVISI - NAMA LENGKAP PENULIS PERTAMA paling lambat tanggal 23 Mei 2023.

Berikut kami lampirkan hasil *review* dari Komite Ilmiah beserta dengan form registrasi. Kami mohon kiranya Bapak/Ibu dapat segera melakukan **registrasi paling lambat tanggal 23 Mei 2023**

Selanjutnya kami mengundang Bapak/Ibu hadir dan berpartisipasi untuk mempresentasikan artikel dalam acara Serina Untar VI 2023 pada tanggal 25 Mei 2023 yang dilaksanakan secara daring. Atas keikutsertaan dan perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Hormat Kami,  
Ketua Panitia Serina Untar VI 2023



Ade Adhari, S.H., M.H.

#### Lembaga

- Pembelajaran
- Kemahasiswaan dan Alumni
- Penelitian & Pengabdian Kepada Masyarakat
- Penjaminan Mutu dan Sumber Daya
- Sistem Informasi dan Database

#### Fakultas

- Ekonomi dan Bisnis
- Hukum
- Teknik
- Kedokteran
- Psikologi
- Teknologi Informasi
- Seni Rupa dan Desain
- Ilmu Komunikasi
- Program Pascasarjana