

**PERJANJIAN PELAKSANAAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT SKEMA REGULER
PERIODE I TAHUN ANGGARAN 2024
NOMOR: 0218-Int-KLPPM/UNTAR/III/2024**

Pada hari ini Selasa tanggal 26 bulan Maret tahun 2024 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 : Prof. Lina, S.T., M.Kom., Ph.D.
NIDN/NIDK : 0320027901
Jabatan : Dosen Tetap
Bertindak untuk diri sendiri dan atas nama anggota pelaksana pengabdian:
 - a. Nama dan NIM : Billy Marcelino [535200009]
 - b. Nama dan NIM : Jason Limanjaya [325200032]
 - c. Nama dan NIM : David Jose [325200060]selanjutnya disebut **Pihak Kedua**

Pihak Pertama dan **Pihak Kedua** sepakat mengadakan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat Skema Reguler Periode I Tahun 2024 Nomor **0218-Int-KLPPM/UNTAR/III/2024** Tanggal **26 Maret 2024** sebagai berikut:

Pasal 1

- (1). **Pihak Pertama** menugaskan **Pihak Kedua** untuk melaksanakan Pengabdian "**Pembuatan Website Profil *Fungjay Store***"
- (2). Besaran biaya yang diberikan kepada **Pihak Kedua** sebesar Rp 10.000.000,- (sepuluh 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 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



Prof. 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
- Hukum
- Teknik
- Kedokteran
- Psikologi
- Teknologi Informasi
- Seni Rupa dan Desain
- Ilmu Komunikasi
- Program Pascasarjana



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

No: 0218-Int-KLPPM/UNTAR/III/2024

SERTIFIKAT

DIBERIKAN KEPADA

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

sebagai

KETUA TIM

Program Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) Universitas Tarumanagara
Skema Reguler, dengan judul:

Pembuatan Website Profil Fungjay Store

yang telah dilaksanakan pada
Januari – Juni 2024

Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat



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

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



PEMBUATAN WEBSITE PROFIL FUNGJAY STORE

Disusun oleh:

Ketua Tim

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

Anggota (Mahasiswa)

Billy Marcelino	535200009
Jason Limanjaya	325200032
David Jose	325200060

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

HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN AKHIR PKM
Periode I / Tahun 2024

1. Judul PKM : Pembuatan Website Profil Fungjay Store
2. Nama Mitra PKM : Fungjay Store
3. Dosen Pelaksana
 - A. Nama dan Gelar : Prof. Lina, S.T., M.Kom., Ph.D.
 - B. NIDN/NIK : 0320027901/10301014
 - C. Jabatan/Gol. : Guru Besar
 - D. Program Studi : Teknik Informatika
 - E. Fakultas : Teknologi Informasi
 - F. Bidang Keahlian : Web Development
 - H. Nomor HP/Tlp : 081394943394
4. Mahasiswa yang Terlibat
 - A. Jumlah Anggota (Mahasiswa) : 3 orang
 - B. Nama & NIM Mahasiswa 1 : Billy Marcelino/535200009
 - C. Nama & NIM Mahasiswa 2 : Jason Limanjaya/325200032
 - D. Nama & NIM Mahasiswa 3 : David Jose/325200060
 - E. Nama & NIM Mahasiswa 4 : -
5. Lokasi Kegiatan Mitra
 - A. Wilayah Mitra : Citra Garden 5 Blok B5 No.25, Kalideres
 - B. Kabupaten/Kota : Jakarta Barat
 - C. Provinsi : DKI Jakarta
6. Metode Pelaksanaan : Luring/Daring
7. Luaran yang dihasilkan
 - A. Luaran Wajib : Publikasi pada Jurnal Nasional (*submitted*)
 - B. Luaran Tambahan : HKI (tersertifikasi)
7. Jangka Waktu Pelaksanaan : Periode I (Januari-Juni 2024)
8. Biaya yang disetujui LPPM : Rp.10.000.000,-

Jakarta, 18 Juli 2024

Menyetujui,
Ketua LPPM



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

Ketua Pelaksana

A handwritten signature in blue ink, likely belonging to Prof. Lina, S.T., M.Kom., Ph.D.

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

[Seiring berkembangnya teknologi, kebanyakan individu lebih memilih untuk membeli kebutuhan rumah tangga melalui *online shop*. *Online shop* sendiri merupakan sebuah model bisnis yang umumnya digunakan untuk melakukan perdagangan antar penjual dan pembeli secara digital melalui platform online. Perdagangan digital secara umum dikenal dengan istilah *e-commerce*, *e-commerce* sendiri didefinisikan sebagai sebuah sistem perbelanjaan barang atau jasa yang dilakukan secara online atau daring. Aktivitas jual beli online tersebut biasanya dilakukan dalam sebuah platform online yang mawadahi sejumlah *online shop*, platform online tersebut dinamakan *marketplace*. Contoh *marketplace* yang umum digunakan adalah Amazon, eBay, Tokopedia, Shopee, Lazada, Blibli, Bukalapak, Alibaba, dan lainnya. Penggunaan *marketplace* ini tentunya dapat meningkatkan hasil penjualan produk secara signifikan yang dikarenakan adanya promosi-promosi yang ditawarkan dari pihak *marketplace*. Namun, penggunaan *marketplace* ini tentunya memiliki kekurangan seperti biaya administrasi yang harus dikeluarkan penjual kepada pihak *marketplace* seperti tokopedia, hal ini tentunya mendorong penjual untuk meningkatkan harga produk untuk menutupi biaya administrasi yang dikenakan oleh pihak *marketplace*. Untuk menghindari dampak tersebut, Fungjay Store sebagai mitra toko online kebutuhan rumah tangga akan mendirikan sebuah platform digital berupa *website* untuk mengurangi biaya administrasi dari pihak *marketplace*. Metode pelaksanaan yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini merupakan metode wawancara guna untuk mengumpulkan data lengkap dari usaha mitra dan menggambarkan hal-hal yang ingin dikembangkan dari usaha tersebut. Website profil untuk mitra Fungjay Store ditujukan agar toko dapat menggunakan platform digital sendiri dalam menjalankan usaha sehingga dapat membuka potensi bagi Fungjay Store untuk berkembang kedepannya. Website yang dirancang akan menyediakan fitur-fitur seperti, banner pada halaman homepage untuk menginformasikan promo dan diskon yang sedang berlangsung, halaman produk yang menampilkan semua produk yang dijual lengkap dengan pilihan kategori untuk memudahkan navigasi saat berbelanja, selain itu dilampirkan kontak yang dapat dihubungi untuk melakukan interaksi dengan penjual. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini memiliki target luaran berupa purwarupa website Fungjay Store yang memiliki sertifikasi HKI dari Kemenhumkam Republik Indonesia, serta publikasi hasil kegiatan pada seminar nasional.]

Kata kunci: 3 kata s/d 5 kata.

[*perancangan website; e-commerce; web profile*]

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	3
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	6
BAB III METODE PELAKSANAAN	7
3.1 Langkah/Tahapan Pelaksanaan	7
3.2 Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM	8
3.3 Kepakaran dan Pembagian Tugas Tim	9
BAB IV HASIL LUARAN YANG DICAPAI	10
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	15
DAFTAR PUSTAKA	16
LAMPIRAN	17
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 era digital ini, *website* telah menjadi salah satu elemen krusial dalam teknik pemasaran global. Dari perusahaan multinasional hingga toko kecil di pinggiran kota, hampir setiap entitas usaha atau organisasi memiliki kehadiran online melalui *website* mereka sendiri. Peran *website* tidak lagi terbatas pada sekadar *platform* informasi, tetapi telah berkembang menjadi media komunikasi, perdagangan, pendidikan, dan interaksi sosial yang vital. Salah satu dampak dari perkembangan teknologi adalah 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.

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.

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 [2]. 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 [3]. Salah satu penelitian menunjukkan bahwa kemampuan pemasaran *online* dan intensitas mengikuti forum *online* berdampak positif terhadap penjualan dan laba bersih dalam satu tahun [4].

Makalah ini membahas tentang pembuatan *website* profil pada mitra kegiatan pengabdian kepada masyarakat yaitu Fungjay Store. Permasalahan yang dialami oleh Fungjay Store adalah permasalahan dalam kurangnya pemasaran melalui media digital, kurangnya karyawan yang fasih menggunakan peralatan teknologi, serta persaingan ketat dengan usaha sejenis. Menurut [4], 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 [5]. 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.

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 [6], 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. Pada kasus mitra, ditemukan bahwa pemanfaatan teknologi kurang maksimal, sehingga informasi produk pada Fungjay Store juga tidak terdistribusikan dengan baik. Selain memasarkan produknya di *marketplace*, Fungjay Store juga memiliki toko fisik di lokasi yang strategis. Namun demikian, dikarenakan promosi yang kurang maka *brand* dari Fungjay Store masih belum banyak dikenal oleh masyarakat.

Selain promosi dan *brand awareness*, Fungjay Store juga ingin menarik konsumen baru, menjangkau konsumen yang lebih luas di luar daerah, hingga meningkatkan kepercayaan konsumen pada kualitas produk dari Fungjay Store. Menurut [7] kepercayaan konsumen ialah keputusan dari suatu pihak untuk mempercayai pihak lain dan ketersediaan pihak tersebut untuk menerima konsekuensi yang ditimbulkan oleh pihak lain. Fungjay Store ingin membentuk kepercayaan dari pelanggan baru serta ingin meningkatkan kepercayaan yang telah diberikan oleh pelanggan lamanya. Menurut [8], *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 [9] mengartikan *customer loyalty* sebagai tindakan dari pelanggan yang melakukan pembelian terhadap sebuah *brand* secara berulang kali.

1.2 Permasalahan Mitra dan Tujuan Kegiatan PKM atau PKM sebelumnya

[Permasalahan yang dihadapi oleh toko Fungjay Store adalah tidak memiliki *website* sendiri. Selain itu Fungjay Store juga menghadapi sejumlah masalah. Berikut merupakan beberapa masalah yang dihadapi oleh mitra:

1. Pesatnya evolusi teknologi memerlukan investasi berkelanjutan dalam teknologi dan pembaruan sistem. Sementara mitra belum memiliki tenaga IT.
2. Di era digital ini persaingan antar toko *online* semakin ketat membuat mitra harus berpikir tentang cara memperluas jangkauan pasar menggunakan media teknologi.
3. Selain dikarenakan sedikitnya konsumen, terdapat beberapa barang yang memiliki peminat yang cukup sedikit, sehingga stok barang menjadi menumpuk dan menjadi kadaluwarsa. Dengan adanya website diharapkan dapat membantu untuk mendapatkan lebih banyak konsumen sehingga dapat mengurangi potensi dari menumpuknya stok barang yang akan *expired*.

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 PERMASALAHAN 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

Dari permasalahan mitra yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, berikut merupakan solusi- solusi yang dapat digunakan untuk menghadapi permasalahan tersebut:

1. Pelatihan Karyawan

Pastikan tim terlatih dengan baik dalam mengelola tugas-tugas administratif dalam segi *quality control* (QC) ataupun pendataan barang. Pelatihan dapat membantu meningkatkan efisiensi dalam logistik *inventory* toko.

2. Mempunyai platform digital medium penjualan tersendiri

Memiliki platform digital tersendiri dapat membantu *seller* dalam pengurangan dana administrasi dari pihak-pihak *marketplace*, juga dapat membantu membebaskan pihak penjual dari ikatan-ikatan regulasi yang terdapat dalam aplikasi *marketplace*. Selain itu dengan platform *website* sendiri, pihak penjual memiliki kontrol penuh atas desain dan konten yang ingin ditampilkan.

3. Membuat *event* diskon dan juga promosi

Dalam beberapa saat, lakukan acara sebagai ajang promosi dengan menawarkan diskon kepada pihak pembeli, dimana proyeksi penjualan mempunyai kemungkinan untuk melonjak dan juga secara tidak langsung menghabiskan stok barang yang mendekati tanggal kadaluwarsa.

4. Pengaturan etalase

Etalase yang berada dalam toko harus rutin ditata menggunakan algoritma yang dibuat secara

custom-tailored menyesuaikan dengan tanggal kadaluwarsa dan popularitas barang yang ditata sesuai jenisnya masing-masing.

2.2 Luaran Kegiatan

No.	Jenis Luaran	Keterangan
Luaran Wajib		
1	Publikasi ilmiah pada jurnal ber ISSN atau	sudah submit
2	Prosiding dalam temu ilmiah	
Luaran Tambahan (wajib ada)		
1	Publikasi di jurnal Internasional	
2	Hak Kekayaan Intelektual (HKI)	published (memiliki sertifikat)
3	Teknologi Tepat Guna (TTG)	
4	Model/purwarupa/karya desain atau	
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. 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 [10].

Langkah langkah yang dilakukan dalam pengerjaan project website Fungjay Store adalah:

1. Pengumpulan Data

Tahap awal yang dilakukan dalam melaksanakan kegiatan PKM ini adalah melakukan wawancara dengan pihak Fungjay Store. Wawancara dilakukan dengan memberikan beberapa pertanyaan

mengenai bagaimana konsep bisnis dari Fungjay Store, apa yang inovasi yang diinginkan dan fitur yang diharapkan dari Fungjay Store. Tujuan dari tahapan ini adalah melakukan analisis terhadap kebutuhan mitra.

2. Perancangan theme dan wireframe website

Mengingat bahwa dari pihak dari Fungjay Store menginginkan konsep minimalis, tim melakukan perancangan tema dan wireframe dengan konsep yang diminta oleh mitra. Minimalis yang dimaksud disini adalah dimana website dari Fungjay Store 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 pengabdian kepada masyarakat 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 pengabdian kepada masyarakat bersama mitra. Pada tahap ini mitra juga akan melakukan persetujuan terhadap hasil rancangan website.]

3.2 Partisipasi mitra dalam kegiatan PKM

[Langkah langkah yang dilakukan dalam pengerjaan *project website* profil Fungjay Store adalah:

1. Pengumpulan Data

Tahap awal yang dilakukan dalam melaksanakan kegiatan PKM ini adalah melakukan wawancara dengan pihak Fungjay Store. Wawancara dilakukan dengan memberikan beberapa pertanyaan mengenai bagaimana konsep bisnis dari Fungjay Store, apa yang inovasi yang diinginkan dan apa

yang diharapkan dari *website* yang dirancang. Tujuan dari tahapan ini adalah melakukan analisis terhadap kebutuhan mitra.

2. Perancangan *theme* dan *wireframe website*

Mengingat bahwa dari pihak dari *Fungjay Store* menginginkan konsep minimalis, tim melakukan perancangan tema dan *wireframe* dengan konsep yang diminta oleh mitra. Minimalis yang dimaksud disini adalah dimana *website* dari *Fungjay Store* 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*.]

3.3 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	Prof. Lina, S.T., M.Kom., Ph.D.	Ketua Tim	Pattern Recognition/ AI/ Web Development	1. Analisis sistem 2. Desain sistem 3. Pengujian sistem 4. Penyusunan proposal dan laporan
2	Billy Marcelino	Anggota Tim	Teknik	1. Desain <i>interface</i> 2. Pembuatan sistem

	(535200009)	(Mahasiswa)	Informatika	3. Pembuatan dokumentasi sistem
3	Jason Limanjaya (325200032)	Anggota Tim (Mahasiswa)	Teknik Sipil	1. Penyusunan kuesioner 2. Pencarian referensi 3. Pembuatan dokumentasi/laporan
4	David Jose (325200060)	Anggota Tim (Mahasiswa)	Teknik Sipil	1. Penyusunan kuesioner 2. Pencarian referensi 3. Pembuatan dokumentasi/laporan

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 DICAPAI

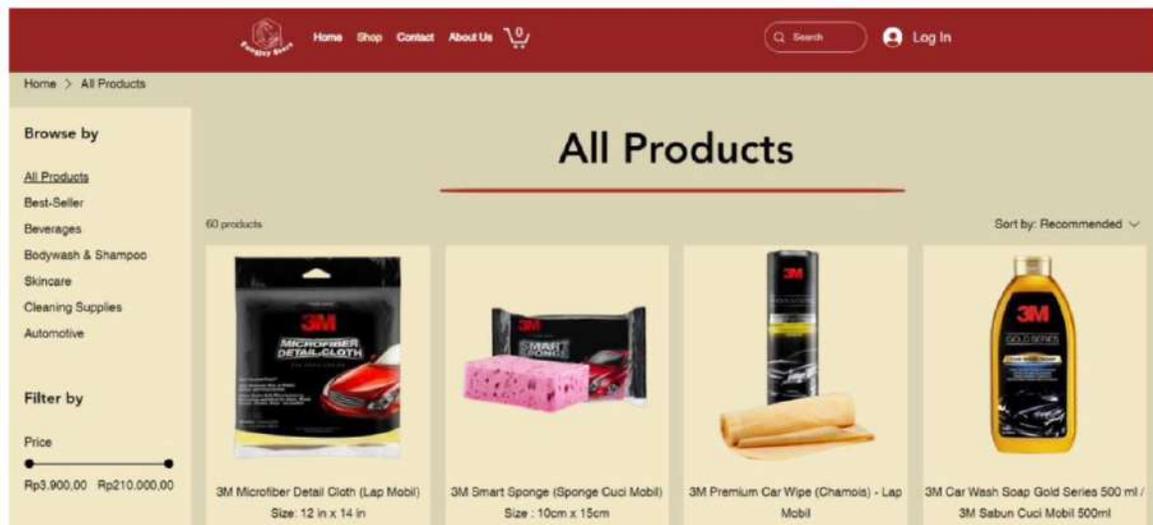
Kerjasama antara tim pelaksana PKM dengan mitra Fungjay Store telah menghasilkan sebuah *website* profil Fungjay Store, dimana dalam *website* ini terdapat beberapa informasi yang dibutuhkan oleh konsumen saat mencari informasi mengenai produk yang ada pada Fungjay Store. Selain informasi produk, *website* yang dibangun juga memberikan informasi mengenai lokasi usaha dan kontak Perusahaan. Kebutuhan yang diminta oleh Fungjay Store 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.

Pengembangan *website* Fungjay Store telah dikembangkan dengan empat modul, yang terdiri dari modul Home, Shop, Contact, About Us. Hasil perancangan tiap modul pada *website* yang dikembangkan memiliki tujuan dan fungsinya masing-masing. Tampilan awal pada *website* Fungjay Store tertera pada Gambar 1. Pada halaman utama dari *website* ini, terdapat logo dari usaha Fungjay Store dan memiliki desain dengan konsep yang menarik. Pada header page terdapat logo dan beberapa Menu, yaitu: Home,

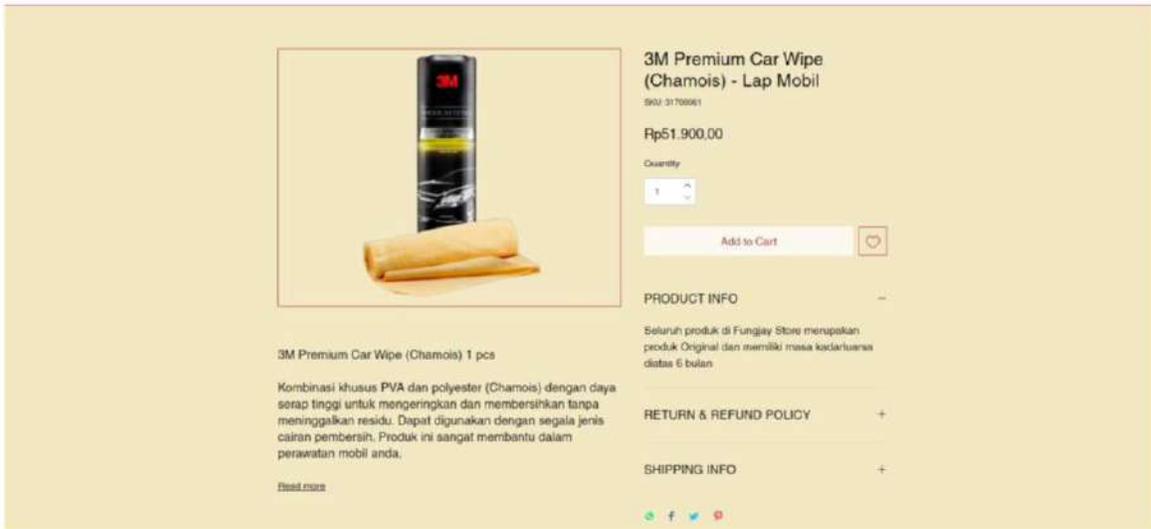
Shop, Contact, About Us, Shopping Cart, Search Bar dan Log In. Gambar 2 menampilkan berbagai produk yang terdapat di Fungjay Store yang ditawarkan pada pengunjung website. Salah satu tampilan detail dari produk yang berisi informasi produk yang terdapat pada Fungjay Store tertera pada Gambar 3.



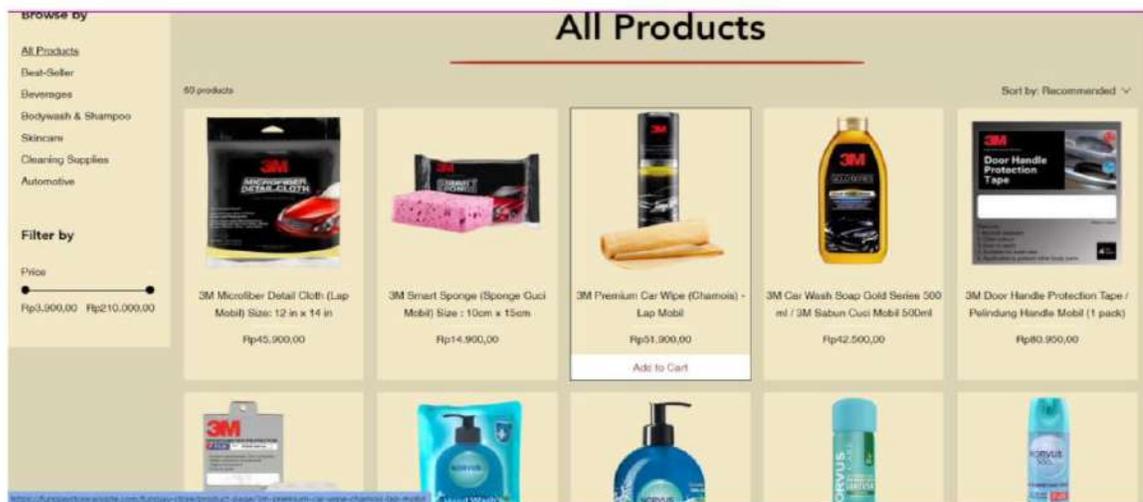
Gambar 1. Tampilan Landing Page Fungjay Store



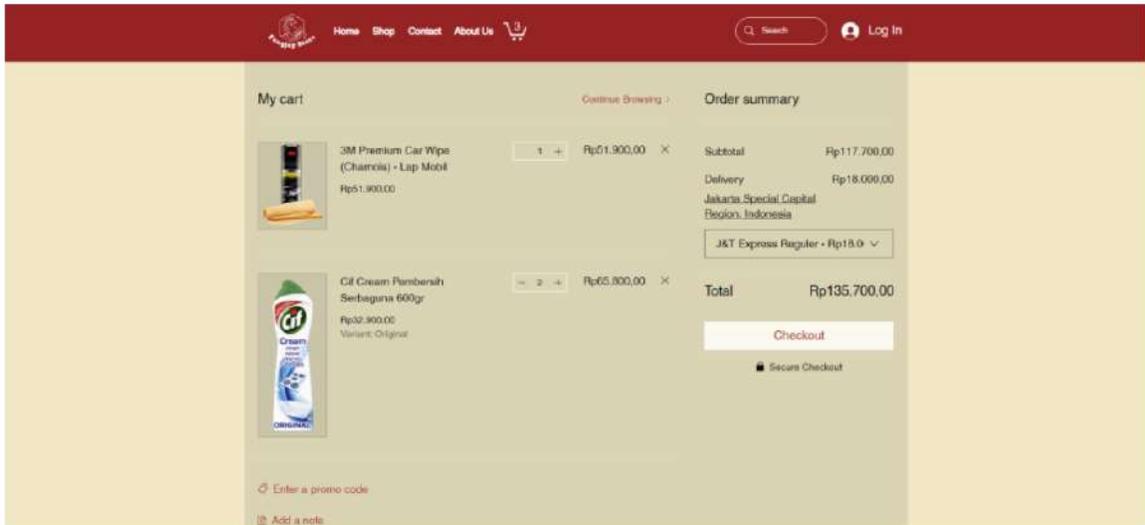
Gambar 2. Tampilan Halaman Produk yang tersedia di Fungjay Store



Gambar 3. Tampilan Halaman Detail salah satu Layanan pada Fungjay Store



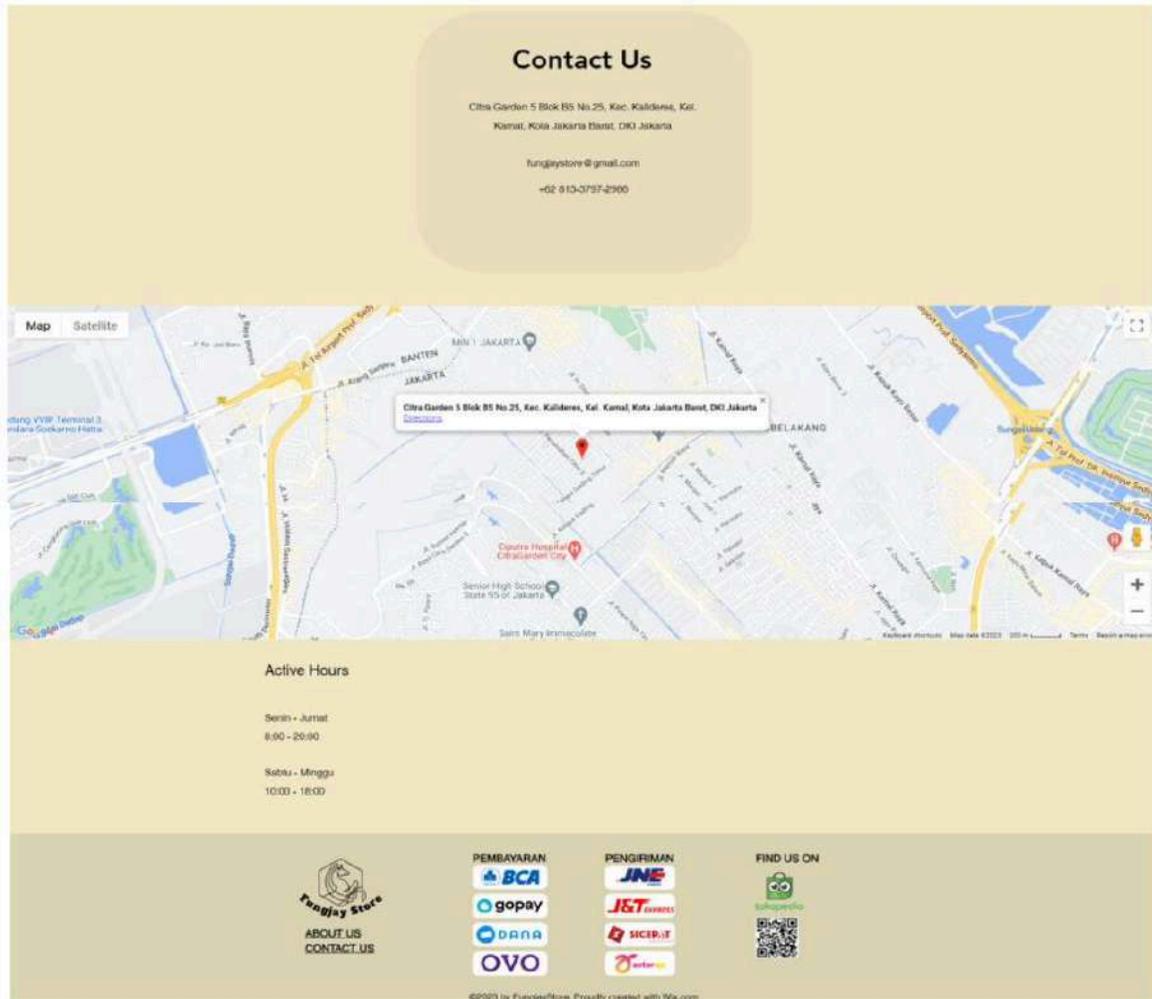
Gambar 4. Tampilan fitur Add to Cart pada menu Product pada website Fungjay Store



Gambar 5. Tampilan menu pop up Shopping Cart pada website Fungjay Store



Gambar 6. Tampilan menu About Us pada website Fungjay Store



Gambar 7. Tampilan menu Contact Us pada website Fungjay Store

Pada website juga terdapat fitur add to cart pada produk. Pada produk yang di-hover oleh pengguna dengan menggunakan kursor akan muncul pilihan add to cart seperti pada Gambar 4. Apabila pembeli mengklik pilihan add to cart, maka produk yang dipilih akan langsung masuk ke shopping cart pengguna website seperti pada Gambar 5. Selain itu, pada ada website yang dirancang, juga terdapat halaman About Us yang menyajikan informasi seputar Fungjay Store serta keunggulan berbelanja di sini. Gambar 6 menampilkan halaman menu About Us pada website Fungjay Store. 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 7. Fitur ini bermanfaat agar customer dapat bertanya mengenai layanan yang tersedia, jam buka/tutup layanan, dan sebagainya.

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* profil Fungjay Store yang telah sesuai dan disetujui oleh mitra.
2. *Website* yang dibuat dapat membantu Fungjay Store dalam memberikan informasi terkait produk yang dimiliki untuk mempermudah para calon konsumen untuk melakukan pembelian secara *online*.

5.2 SARAN

[Saran yang dapat diberikan untuk pengembangan berikutnya adalah menambahkan fitur pembayaran secara digital yang mempermudah konsumen untuk melakukan pemesanan produk secara *online*.

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] S. Haryono, "Pengaruh Penggunaan Website Terhadap Penjualan Produk Pengusaha Umkn Pada Asosiasi Industri Kreatif Depok," *Sosio E-Kons*, Pp. 39-46, 2018.
- [2] M. Levi, H. N. Palit, And S. Rostianingsih, "Perbandingan Performa Tools Web Scraping Pada Website Dengan Data Statis Dan Dinamis," *Jurnal Infra*, Vol. 8, No. 2, Pp. 202–208, 2020.
- [3] D. Y. Kristiyanto And B. Suhartono, "Rancang Bangun Aplikasi Web Dinamis Untuk Pemasaran Tanaman Hias Bonsai Pada Paguyuban Sekarsari," *E-Bisnis: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, Vol. 13, No. 1, Pp. 26–38, 2020.
- [4] S. Ekowati And M. Finthariasari, "Pengaruh Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Pada Eleven Cafe Bengkulu," *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, Pp. 108-124, 2020.
- [5] G. T. Prihatma, M. R. Masitoh And D. A. Saputra, "Pengaruh Promosi Dan Persepsi Harga Terhadap Loyalitas Pelanggan Pada Cv. Saluyu Motor Cabang Kecamatan Bojong Kabupaten Padeglang," *Jurnal Ekonomi Vokasi*, Pp. 38-54, 2020.
- [6] H. Harijono, S. Y. Budiarsi And D. A. Agung, "Pengaruh Servicescape, Brand Awareness, Dan Trust Terhadap Customer Loyalty Padabrand Starbucks Citraland Surabaya," *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Manajemen*, Pp. 1-7, 2021.
- [7] S. Ningsih, "Strategi Membangun Customer Trust Pada Online Shop Dikalangan Mahasiswa Milenial," *Journal Of Islamic Management And Business*, Pp. 1-9, 2020.
- [8] T. P. Nugraha, R. Parlyna And N. Hidayat, "Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kepercayaan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pengguna Aplikasi Pembayaran X," *Jurnal Bisnis, Manajemen, Dan Keuangan*, Pp. 347-363, 2021.
- [9] J. Rarung, B. Lumanauw And Y. Madagie, "Pengaruh Online Customer Review, Online Customer Rating, Dan Customer Trust Terhadap Customer Purchase Decision Fcoffee & Roastery Manado," *Jurnal Emba*, Pp. 891-899, 2022.
- [10] B. Acharya And P. K. Sahu, "Software Development Life Cycle Models: A Review Paper," *International Journal Of Advanced Research In Engineering And Technology*, Vol. 11, No. 12, Pp. 169–176, 2020.

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

Client interview: Web design project

Hi there! I'm so excited to get started working with you. To keep this project on track and accomplish all our goals, please help me get to know you, your business, and the project more thoroughly.

YOUR WORK

1. Describe your business. What's your elevator pitch?
Fungjay Store merupakan toko berbasis digital yang menjual perlengkapan rumah tangga dan kebutuhan sehari-hari yang berlokasi di Jakarta Barat
2. What are your key values?
Packaging aman
Harga Terjangkau
Customer service (admin) fast respon
3. What does your future look like?
Memperluas target penjualan ke area sekitar Jabodetabek
Membuka toko offline sehingga dapat mempermudah masyarakat yang ingin membeli produk
4. Who are your main competitors?
Toko Susu Mom and Kids
BAYININJA
5. What makes you different from your competitors?
Kualitas packaging
Menyediakan layanan bebas ongkir
Review baik customer dari 6000+ konsumen, dan rating toko sempurna (5.0 / 5.0)

YOUR GOALS

1. What are your top 3 goals for this project? Describe your business. What's your elevator pitch?

1. Memperluas variasi produk yang dijual

2. 500 followers di aplikasi tokopedia

3. Menambah e-commerce baru seperti shopee, blibli, dll

2. What will define this project as successful?

Menjadi salah satu distributor utama kebutuhan pokok di daerah Jakarta Barat

3. How can we avoid failure?

Beralih dari tokopedia ke domain web sendiri agar mengurangi biaya potongan dari pihak Tokopedia

Mengatur stok barang sesuai dengan demand konsumen

4. Do you have any least favorite websites?

vidio.com

YOUR AUDIENCE

1. Who is your target audience?

Masyarakat Umum

2. Is this your current audience? If not, how can we bridge the gap?

Sudah

3. What information does your audience need to know from your website?

Tampilan produk jelas

Detail spesifikasi produk (expired date, deskripsi produk, dll)

Harga produk yang dijual

YOUR WEBSITE

1. Do you currently have a website? If so, please provide the URL.

Belum ada

2. What are 3 things your site does well?

1. -

2. -

3. -

3. What are 3 things you would like to change about your site?

1. -

2. -

3. -

4. Is there anything in particular you want on your site?

menu

separate mobile/responsive site

book an appointment

blog

video integration

website chat

social media integration

contact form

other: _____

photo galleries

open hours

5. What's your deadline and budget? How flexible are they?

Rp 1 000 000

- / - / -

THANK YOU

All this great information helps set achievable goals and clearly outline just what you're looking for in a website. Can't wait to get started!

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

Lampiran 2

Foto kegiatan saat melakukan wawancara dengan mitra



Lampiran 3

Luaran wajib dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini berupa 1 (satu) buah publikasi ilmiah pada jurnal ber-ISSN. Tim PKM telah melakukan *Submission* pada Jurnal Inovasi Teknologi Masyarakat (INTEKMAS) pada tanggal 22 Mei 2024 (bukti *submission* dan karya ilmiah terlampir). Status saat ini adalah makalah dalam tahapan *Review*.

The screenshot shows the 'Submissions' page of the 'Inovasi Teknologi Masyarakat (INTEKMAS)' journal. The top navigation bar includes 'Inovasi Teknologi Masyarakat (INTEKMAS)', 'Tasks 0', 'English', 'View Site', and 'linauntar'. The left sidebar is labeled 'Submissions'. The main content area has tabs for 'My Queue' and 'Archives', with a 'Help' button. Under the 'My Assigned' section, there is a search bar and a 'New Submission' button. A single submission is listed with ID '262', author 'Lina Lina', and title 'Pembuatan Website Profil Fungjay Store Sebagai Media Pemasaran Digital'. The status is 'Submission', indicated by a red circle icon. A '1 of 1 submissions' indicator is at the bottom right of the list. The footer text reads 'Platform & workflow by OIS / PKP'.

This screenshot shows the same 'Submissions' page as above, but the submission status has changed to 'Review', indicated by a yellow circle icon. Below the status icon, there is a '2/3' indicator, likely representing the number of reviewers. The rest of the interface, including the navigation bar, sidebar, and footer, remains identical to the previous screenshot.

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 *Fungjay Store* pada tanggal 27 Mei 2024 (bukti sertifikat dan lampiran karya terlampir).


REPUBLIC INDONESIA
KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA

SURAT PENCATATAN CIPTAAN

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

Nomor dan tanggal permohonan : EC00202441588, 27 Mei 2024

Pencipta

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

Pemegang Hak Cipta

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

Jenis Ciptaan : **Program Komputer**
Judul Ciptaan : **Website Profil Fungjay Store**
Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia : 27 Mei 2024, di Jakarta Barat

Jangka waktu perlindungan : Berlaku selama 50 (lima puluh) tahun sejak Ciptaan tersebut pertama kali dilakukan Pengumuman.

Nomor pencatatan : 000616944

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

a.n. MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA
DIREKTUR JENDERAL KEKAYAAN INTELEKTUAL
u.b
Direktur Hak Cipta dan Desain Industri


IGNATIUS M.T. SILALAH
NIP. 196812301996031001



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