

PROPOSAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT



PELATIHAN PENGELOLAAN MARKETPLACE SHOPEE SEBAGAI PENINGKATAN PEMASARAN PRODUK BAGI KOMUNITAS BISNIS ONLINE BEAUTYSALIHAA

TIM PELAKSANA

NAMA		NIP
Ketua :	Humisar Hasugian, S.Kom., M.Kom.	030563
Anggota :	Dolly Virgian Shaka Yudha Sakti, M.Kom. Nofiyani, S.Kom, M.Kom	120096 080056

**FAKULTAS TEKNOLOGI INFORMASI
UNIVERSITAS BUDI LUHUR
DESEMBER 2021**

LEMBAR PENGESAHAN

1. Judul : Pelatihan Pengelolaan Marketplace Shopee Sebagai Peningkatan Pemasaran Produk Bagi Komunitas Bisnis *Online* Beautysalihaa
2. Bidang Kegiatan : Implementasi Program
3. Bidang Ilmu : Ilmu Pengetahuan dan Teknologi
4. Ketua Pelaksana Kegiatan :
- a. Nama : Humisar Hasugian, S.Kom., M.Kom.
 - b. NIP/NIDN : 030563/0303048001
 - c. Jabatan Fungsional : Lektor
 - d. Fakultas : Teknologi Informasi
 - e. Nomor HP : 08128848106
 - f. Alamat Surel : humisar.hasugian@budiluhur.ac.id
5. Anggota Pelaksana 1
- a. Nama : Dolly Virgian Shaka Yudha Sakti, M.Kom
 - b. NIP/NIDN : 120096/0311098901
6. Anggota Pelaksana 2
- a. Nama : Nofiyani, S.Kom, M.Kom
 - b. NIP/NIDN : 080056/0315028502
7. Biaya Kegiatan Total :
- a. Dikti : -
 - b. Universitas Budi Luhur : -
 - c. Mandiri : Rp. 3.125.000 (Tiga Juta Seratus Dua Puluh Lima Ribu Rupiah)
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : Setara 94 Jam

Jakarta, 27 Desember 2021

Mengetahui,



Dekan Fakultas Teknologi Informasi

NIP : 960012

Ketua Tim Pengusul

(Humisar Hasugian, S.Kom., M.Kom.)

NIP: 030563

Menyetujui,

Direktur Riset dan Pengabdian Kepada Masyarakat



(Dr. Krisna Adiyarta M.)

No. Reg. :	0	2	8	0	2	PRP	1	2	2	1
Tanggal :	2	7	1	2	2	1	Paraf :			

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	ii
RINGKASAN	iv
BAB I PENDAHULUAN	5
1.1. Analisis Situasi	5
1.1.1. Kondisi Mitra.....	5
1.2. Permasalahan Mitra	7
BAB II SOLUSI	8
BAB III METODE PELAKSANAAN.....	9
BAB IV KELAYAKAN PELAKSANA.....	11
4.1. Jenis Kepakaran.....	11
4.2. Uraian Tugas.....	11
BAB V	12
BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN.....	12
5.1 Rencana Biaya	12
5.2 Jadwal Kegiatan.....	12
DAFTAR PUSTAKA.....	13
LAMPIRAN-LAMPIRAN	14
Lampiran 1. Rincian Biaya.....	14
Lampiran 2. Biodata Ketua/Anggota Tim Pelaksana	15
Lampiran 3. Peta Lokasi Wilayah Mitra	21
Lampiran 4. Surat Pernyataan Kesediaan Kerja Sama	22

RINGKASAN

PELATIHAN PENGELOLAAN MARKETPLACE SHOPEE SEBAGAI PENINGKATAN PEMASARAN PRODUK BAGI KOMUNITAS BISNIS ONLINE BEAUTYSALIHAA

Komunitas Bisnis Online Muslimah Beautysalihaa merupakan sebuah team bisnis yang menjual produk kosmetik dengan merek Berl dan juga mukena dengan merek Delanova. Team ini dipimpin oleh Agent Berl Kosmetik Kabupaten Bogor yang sekaligus Distributor Delanova dengan anggota member diantaranya sekitar 50 reseller. Distributor selaku pemimpin team menargetkan omset penjualan bulanan tahun depan menjadi dua kali lipat dari omset bulanan saat ini. Dalam memasarkan produk, Beautysalihaa sudah memanfaatkan media sosial Instagram. Oleh karena itu, perlu adanya dukungan teknologi lain seperti marketplace untuk memudahkan proses pemasarannya. Salah satu nya adalah marketplace Shopee yang sudah sering digunakan untuk bertansaksi jual beli secara aman. Pemanfaatan Shopee ini tentunya tidak dengan membuka kios daring saja, tetapi dibutuhkan teknik tertentu agar kios daring yang dimiliki dapat segera beroperasi dan menunjang peningkatan pemasaran bisnis online ini. Oleh karena itu, pada pelatihan pengabdian pada masyarakat kali ini, tim PKM Universitas Budi Luhur Membantu Komunitas Bisnis Online Muslimah Beautysalihaa dalam memanfaatkan marketplace Shopee agar mereka bisa meningkatkan pemasaran produknya juga agar dapat menambah nilai dan citra Universitas Budi Luhur dimata masyarakat dalam bidang pendidikan.

Kata Kunci : *marketplace, shopee, beauty salihaa, toko online*

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Analisis Situasi

1.1.1. Kondisi Mitra

Pada tahun 2014 didirikan sebuah perusahaan yang menaungi brand BERL Cosmetics, dengan nama PT Mutiara Erly Sejahtera. Pabrik tersebut menggunakan bahan baku halal serta terjamin kehalalan dalam proses produksi setiap produk. Jalur distribusi produk BERL Cosmetics hingga saat ini menggunakan jalur distribusi melalui Distributor dan disalukan ke Agen hingga Reseller. Jalur tersebut saat ini sudah tersebar di berbagai wilayah di Indonesia seperti Jakarta, Bogor, Tangerang, Bekasi, Cilegon, Purwokerto, Surabaya, Boyolali, bahkan hingga luar Pulau Jawa seperti Jambi, Mataram, Makassar dan lain-lain.

Adapun rangkaian produk yang saat ini dimiliki BERL Cosmetics adalah paket perawatan wajah BERL Intense Lightening Series, Facial Serum, Body Serum, Beauty Advanced Lip Treatment, Beauty Lip Matte Cream, Make Up Remover The Make Up Eraser, Fine & Fairness Cream, dan paling anyar Three Way Cake. Target market yang dibidik BERL Cosmetics adalah kelas A, B, dan C, baik wanita muda maupun ibu-ibu muda, dengan harga produk di kisaran Rp. 95.000 - Rp. 350.000.

Konsep penjualan yang digunakan BERL Cosmetics adalah melalui penjualan langsung, yaitu melalui distributor, agen, dan reseller. Distributor adalah tangan pertama yang diizinkan untuk mengambil barang langsung dari pusat. Distributor diperkenankan melakukan penjualan kepada agen dan/atau reseller dan/atau pelanggan. Agen tingkatannya berada di bawah distributor. Dan agen melakukan pembelian kepada distributor. Agen juga melakukan penjualan ke reseller dan/atau pelanggan. Reseller tingkatannya berada di bawah agen. Reseller melakukan pembelian kepada distributor/agen dan melakukan penjualan ke pelanggan.

Ketika seseorang bergabung menjadi reseller, agen dan distributor, maka secara resmi akan menjadi bagian dari keluarga besar BERL Family. Karena sebagian besar member adalah wanita muslim, maka mereka menyebut dirinya Komunitas Bisnis Muslimah BERL Family. Komunitas antar seller bersaing sehat, saling mendukung, saling menguatkan dan saling sharing. Harga yang ditawarkan di setiap produk sudah seragam antara satu penjual dengan penjual lain. Akan tetapi jika

mencari harga murah disarankan untuk bergabung dengan bisnis berl. Untuk informasi harga reseller berl tidak dipublikasikan secara umum, hanya bisa diperoleh dari agen atau distributor.

Saat ini, total member distributor, agen dan reseller mencapai tiga puluh ribuan member per September 2019. Jumlah distributor yang tergabung dalam berl family ada lebih dari tiga puluh member. Masing-masing Agen dan Reseller memiliki cara berbeda dalam memasarkan produk Berl. Sudah ada website official B erl, akan tetapi official tersebut hanya untuk informasi & pengetahuan produk saja. Teknis pemasaran dan penjualan diserahkan kepada Distributor, Agen dan Reseller. Sebagian mereka memasarkan dengan cara menjual langsung ke pelanggan, membuka toko, menerima pesanan melalui sms, telephone, sosial media (seperti whatsapp dan instagram dan berbagai media lainnya).

Teknologi informasi yang berkembang sangat pesat dapat menghasilkan berbagai hal; salah satunya adalah proses transaksi jual beli yang dilakukan dengan memadukan teknologi informasi, sehingga dapat dilakukan secara daring. Layaknya transaksi jual beli konvensional, proses jual beli secara daring dapat dilakukan dari mana saja dan kapan saja serta melalui media / device yang beragam (mulai dari laptop, PC sampai pada Smartphone).

Salah satu yang menerapkan konsep ini adalah Shopee yang dapat diakses melalui <https://shopee.co.id/> yang dapat memudahkan para penjual maupun pembeli dalam bertransaksi jual beli. Tidak sedikit yang sudah mulai memanfaatkan marketplace Shopee ini dalam berjualan yang tak lain adalah untuk menaikkan omset maupun sebagai tambahan income. Akan tetapi dalam memanfaatkan Shopee yang tepat guna, maka dibutuhkan sebuah landasan yang tepat dalam membuka kios daring yang ada di Shopee. Untuk itulah dibutuhkan sebuah pelatihan yang dapat membantu komunitas ini dalam memanfaatkan Shopee agar dapat meningkatkan pemasaran produknya.



Gambar 1: Member Komunitas Bisnis Online Muslimah Beautysalihaa

1.2. Permasalahan Mitra

Untuk memenuhi target yang ingin dicapai di tahun mendatang, mitra ingin mengoptimalkan kemampuan team dalam melakukan pemasaran produk. Pemasaran yang dilakukan Agen dan Reseller saat ini sudah memanfaatkan media sosial seperti Facebook, Whatsapp, dan Instagram. Oleh karena itu mitra ingin mengembangkan usaha daring melalui platform marketplace.

Untuk mendapatkan pengetahuan tentang pengembangan usaha daring melalui platform marketplace yaitu Shopee, maka dibutuhkan sebuah sarana berupa pelatihan dasar yang tepat guna agar tidak membuang waktu dan melakukan coba-coba terhadap usaha yang dilakukan secara daring.

Selain itu mitra tidak memiliki lokasi yang cukup untuk dapat menampung dan mengadakan pelatihan. Mitra membutuhkan lokasi yang cukup memadai untuk dapat mengadakan pelatihan. Fasilitas yang dibutuhkan diantaranya ruangan yang dapat menampung sekitar tiga puluh orang yang dilengkapi komputer dan akses internet.

BAB II

SOLUSI

Beberapa permasalahan yang dihadapi oleh mitra, telah dipaparkan pada bab sebelumnya, dan untuk membantu mitra dalam memecahkan permasalahan yang dihadapi, maka berikut ini adalah solusi yang dapat diberikan:

Untuk dapat memasarkan produk dengan lebih optimal, dapat dilakukan dengan membuka usaha secara daring. Untuk dapat mengembangkan usaha daring, maka dibutuhkan pengetahuan dasar agar usaha daring yang dilakukan dapat tepat sasaran dan sebagai landasan utama dari praktek sebenarnya. Agar pengembangan usaha secara daring dapat dilakukan, maka hal yang paling mudah untuk ditindaklanjuti adalah dengan membuka kios daring pada sebuah marketplace. Salah satu marketplace yang cukup baik adalah Shopee sehingga dengan mengadakan pelatihan yang tepat guna dapat memudahkan peserta dalam mengembangkan usaha daringnya

Untuk itulah, maka kami bermaksud untuk melakukan program pengabdian kepada masyarakat agar dapat memberikan pembekalan yang berupa pelatihan pemanfaatan Shopee, sehingga dapat membantu Komunitas Bisnis Online Muslimah Beautysalihaa dalam mendapatkan pengetahuan dasar tentang marketplace, mengelola kios daringnya dan tentunya juga untuk meningkatkan pemasaran produk mereka.

BAB III

METODE PELAKSANAAN

3.1. Metode

Pelatihan yang diadakan, dilaksanakan dengan menggunakan pendekatan proses menyampaikan materi yang langsung diterapkan oleh para peserta. Penyampaian materi meliputi:

- a. Memberikan materi yang menjadi dasar untuk dapat dilakukan oleh para peserta
- b. Adanya diskusi dan tanya jawab

Pada bagian penerapan dari materi yang disampaikan, peserta melakukan praktek secara langsung beserta beberapa latihan yang dapat dilihat hasilnya saat itu juga.

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan adalah sebagai berikut:

- a. Observasi

Melakukan observasi merupakan sebuah proses pengumpulan data yang akan digunakan dalam menganalisa dengan cara melihat situasi pada tempat yang dijadikan sebuah kasus. Untuk dapat mencapai tujuan observasi; maka dibutuhkan adanya pedoman pengamatan, sehingga dengan melakukan observasi ini maka pengumpulan data sangat bergantung pada pengamat (observer). Wijaya (2011)

Observasi dilakukan dengan melakukan pengamatan pada toko online salah satu member yang sudah ada di marketplace shopee untuk mengetahui kebutuhan mitra yang dalam proses pelatihan ini dilakukan oleh dosen Universitas Budi Luhur; dimana dilakukan pembentukan tim dosen untuk mempersiapkan Analisa kebutuhan dan penempatan sumber daya sebagai pengajar dari hasil observasi yang telah dilakukan.

- b. Wawancara

Untuk dapat mengumpulkan data yang lebih objektif; maka perlu adanya metode wawancara dengan pihak terkait. Dengan melakukan wawancara, maka data didapat dari responden dengan lebih mendalam. Sugiyono (2011).

Pada pelatihan ini, dilakukan wawancara pada salah satu member dari muslimah beautysalihaa yaitu Ibu Seftiani Dwi Astuti dan para member lainnya mengenai kebutuhan yang dapat dijadikan objek pengabdian kepada masyarakat.

c. Studi Kepustakaan

Nazir (2003), studi kepustakaan adalah teknik pengumpulan data dengan mengadakan studi penelaahan terhadap buku-buku, literatur-literatur, catatan-catatan,dan laporan-laporan yang ada hubungannya dengan masalah yang dipecahkan. Mempelajari teori yang berkaitan dengan tema pelatihan, dokumentasi mitra dan mencari informasi dari internet tentang kondisi terbaru dari lokasi mitra. Dari metode pengumpulan data diatas, maka kami merangkai keterkaitan antara kegiatan yang kami lakukan antara tim dengan pengguna adalah sebagai berikut:

- a. Tim melakukan analisa kebutuhan pelatihan pada lokasi mitra (Beautysalihaa).
- b. Tim dosen membuat hasil analisa kebutuhan dengan merancang kebutuhan pelatihan.
- c. Tim dosen membuat modul pelatihan yang akan digunakan.
- d. Tim dosen melaksanakan pelatihan dan melakukan evaluasi kepada peserta pelatihan dengan memberikan praktek secara langsung.

BAB IV

KELAYAKAN PELAKSANA

4.1. Jenis Kepakaran

Kepakaran yang diperlukan dalam membantu menyelesaikan permasalahan pada mitra adalah:

- a. Tim yang memahami tentang marketplace dan usaha secara daring dan sudah pernah mempraktekannya agar mudah dalam menyampaikan materi dan menjawab pertanyaan yang diajukan peserta.
- b. Tim yang menyampaikan materi dengan mudah dan lugas serta entertaining, agar materi bisa diterima oleh peserta.

4.2. Uraian Tugas

Berikut ini uraian tugas dan kepakaran dari tim pelaksana:

No	Nama	Program Studi	Uraian Tugas
1	Dolly Virgian Shaka Yudha Sakti, M.Kom	Teknik Informatika	<ul style="list-style-type: none">• Koordinasi dengan Fakultas Teknologi Informasi• Membuat Modul Pelatihan• Instruktur dan Asistensi
2	Humisar Hasugian, S.Kom., M.Kom	Sistem Informasi	<ul style="list-style-type: none">• Koordinasi dengan Mitra• Analisa Kebutuhan Mitra• Membuat Proposal Pelatihan• Asistensi
3	Nofiyani, M.Kom	Sistem Informasi	<ul style="list-style-type: none">• Koordinasi dengan Mitra• Analisa Kebutuhan Mitra• Membuat Laporan Pelatihan• Asistensi

BAB V

BIAYA DAN JADWAL KEGIATAN

5.1 Rencana Biaya

Berikut ini rencana dan anggaran biaya yang diusulkan dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat.

Tabel 5.1 Rencana Biaya

No	Jenis Pengeluaran	Usulan Biaya (Rp)
1.	Honorarium	Rp. 900.000
2.	Bahan Habis Pakai	Rp. 1.870.000
3.	Perjalanan Survey, akomodasi-konsumsi, transport	Rp. 355.000
4.	Hak atas Kekayaan Intelektual (Hak Cipta) (5%)	Rp. 0
Jumlah		Rp. 3.125.000

5.2 Jadwal Kegiatan

Jadwal kegiatan yang diusulkan dalam kegiatan Pengabdian Kepada masyarakat.

Tabel 5.2 Jadwal Kegiatan

Kegiatan	Nov 2021				Des 2021				Jan 2022				Durasi (Jam)
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
Koordinasi dengan Mitra													8
Koordinasi dengan FTI													5
Koordinasi dengan DRPM													10
Analisa kebutuhan Mitra													10
Membuat Proposal													4
Membuat Modul													32
Pelaksanaan Pelatihan													6
Pembuatan Laporan													5
Total													94

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Jurnal.id., 2020, “Tips agar Bisnis UKM Mampu Bertahan di Masa Pandemi Corona”. Diakses 12 Januari 2022. <https://www.jurnal.id/id/blog/tips-agar-bisnis-ukm-mampu-bertahan-di-masa-pandemi-corona/>
- [2] Muhammad, A., Tri Dharma Perguruan Tinggi. Available at: https://www.academia.edu/4379037/TRI_DHARMA_PERGURUAN_TINGGI. Diakses pada tanggal 12 Januari 2022

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1. Rincian Biaya

No	Uraian	Satuan	Jml	Harga Satuan	Jumlah Biaya
Honorarium					
1.	Ketua Pelatihan	6 jam/hari	6	Rp. 50.000	Rp. 300.000
2.	Anggota Pelatihan 1	6 jam/hari	6	Rp. 50.000	Rp. 300.000
3.	Anggota Pelatihan 2	6 jam/hari	6	Rp. 50.000	Rp. 300.000
	Sub Total				Rp. 900.000
Bahan Habis Pakai Dan Alat Penunjang					
1.	Pembuatan Modul	1	1	250.000	250.000
2.	Paket Data	1	3	300.000	900.000
3.	Sertifikat	1	38	10.000	380.000
4.	Door Prize	1	3	100.000	300.000
5.	Materai	1	4	10.000	40.000
	Sub Total				Rp. 1.870.000
Survey Lokasi Mitra		1	1	55.000	55.000
Akomodasi Konsumsi		1	3	50.000	150.000
Transportasi			3	50.000	150.000
	Sub Total				Rp. 355.000
TOTAL BIAYA					Rp 3.125.000

Lampiran 2. Biodata Ketua/Anggota Tim Pelaksana

1. Identitas Ketua Pelaksana

Identitas Diri	
Nama Lengkap	Humisar Hasugian, M.Kom
Jenis Kelamin	Laki-laki
Jabatan Fungsional	Lektor
NIP/ NIDN	030563 / 0303048001
Tempat, Tanggal Lahir	Porsea, 03 April 1980
Nomor Handphone	08128848106
Alamat	Ubud Village Blok Legian no F2-28, Larangan Ciledug Tangerang

Riwayat Pendidikan			
	S1	S2	S3
Nama Perguruan Tinggi	Universitas Budi Luhur	Universitas Budi Luhur	-
Bidang Ilmu	Sistem Informasi	Magister Komputer	-
Tahun Masuk – Lulus	1999 - 2003	2008 – 2010	-

Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat 5 Tahun Terakhir				
No	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber*	Jumlah (Rp)
1.	2017	Pembuatan Corporate Website Sebagai Media Informasi Kegiatan Dan Promosi Produk Kreatif Pada Prajna Mudita	Universitas Budi Luhur	4.499.000,-
2.	2017	Pelatihan Penggunaan Internet Sehat Untuk Anak Yatim Yayasan Pemberdayaan Insan (YAPIM) Paninggilan, Kecamatan Ciledug, Tangerang	Universitas Budi Luhur	4.500.000,-
3.	2018	Pembuatan aplikasi mutasi barang pada Ditjen Pengendalian Pemanfaatan Ruang Dan Penguasaan Tanah Kementerian Agraria Dan Tata Ruang / Badan Pertanahan Nasional	Universitas Budi Luhur	4.500.000,-
4.	2019	Pelatihan E- Commerce "Menciptakan Peluang Usaha di	Universitas Budi Luhur	4.500.000,-

		Internet Dengan Google Bisnisku" Untuk Peserta Didik di SMK Berbudi Yogyakarta		
5.	2020	Implementasi Digital Marketing Guna Ditemukan Pelanggan di Google Pencarian dan Maps Pada UKM Kerajinan Kayu "Garasi Kayu" Purwakarta	Universitas Budi Luhur	4.500.000,-

Jakarta, Desember 2021
 Ketua Pelaksana,

(Humisar Hasugian, S.Kom, M.Kom)

2. Identitas Anggota Pelaksana 1

Identitas Diri			
Nama Lengkap	Dolly Virgian Shaka Yudha Sakti		
Jenis Kelamin	Laki-laki		
Jabatan Fungsional	Lektor		
NIP/ NIDN	110083 / 0316068702		
Tempat, Tanggal Lahir	Teluk Betung, 16 Juni 1987		
Nomor Handphone	081219450914		
Alamat	Komp. Bintaro Gallery Blok E2 No. 4, Pondok Kacang Pondok Aren – Tangerang Selatan		
Riwayat Pendidikan			
		S1	S2
Nama Perguruan Tinggi		Universitas Budi Luhur	Universitas Budi Luhur
Bidang Ilmu		Sistem Informasi	Ilmu Komputer
Tahun Masuk - Lulus		2007 – 2011	2012 - 2013
			-

Pengalaman Pengabdian kepada Masyarakat 5 Tahun Terakhir				
No	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber*	Jumlah (Rp)
1.	2017	Pelatihan Membuat Blog Sebagai Sarana Bisnis Bagi Remaja Masjid Baitul Hanif	Universitas Budi Luhur	4,490,000
2.	2018	Pembuatan Website Profile Sekolah Berbasis PHP pada Yayasan Pendidikan Islam Darul Khosyiin Kota Tangerang	Universitas Budi Luhur	4.500.000

Pengalaman Pengabdian kepada Masyarakat 5 Tahun Terakhir				
No	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber*	Jumlah (Rp)
3.	2018	Pembuatan Website Berbasis PHP Pada Komunitas Exclusive Pumping Mama Indonesia	Universitas Budi Luhur	4.500.000
4.	2019	Pembuatan Website Profile Berbasis PHP Pada TPQ Hifdzillah Jakarta Selatan	Universitas Budi Luhur	4.500.000
5.	2019	Pengenalan Microsoft Excel Dasar Untuk Peserta Didik Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat (Pkbm) Bina Bangsa Larangan Tangerang	Universitas Budi Luhur	4.500.000
6.	2020	Pembuatan Website Profile Sekolah Berbasis Php Pada Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat (Pkbm) Bina Bangsa Larangan Tangerang	Universitas Budi Luhur	4.000.000

Jakarta, Desember 2021

Anggota Pelaksana

(Dolly Virgian Shaka Yudha Sakti, S.Kom., M.Kom.)

3. Identitas Anggota Pelaksana 2

Identitas Diri	
Nama Lengkap	Nofiyani, M.Kom
Jenis Kelamin	Perempuan
Jabatan Fungsional	Asisten Ahli
NIP/ NIDN	080056 / 0315028502
Tempat, Tanggal Lahir	Pekalongan Lampung, 15 Februari 1985
Nomor Handphone	085697115833
Alamat	Kp. Pd. Blimbing Jurang mangu Barat Pondok Aren Tangerang Selatan

Riwayat Pendidikan			
	S1	S2	S3
Nama Perguruan Tinggi	Universitas Budi Luhur	Universitas Budi Luhur	-
Bidang Ilmu	Sistem Informasi	Magister Komputer	-
Tahun Masuk – Lulus	2004-2008	2013-2015	-

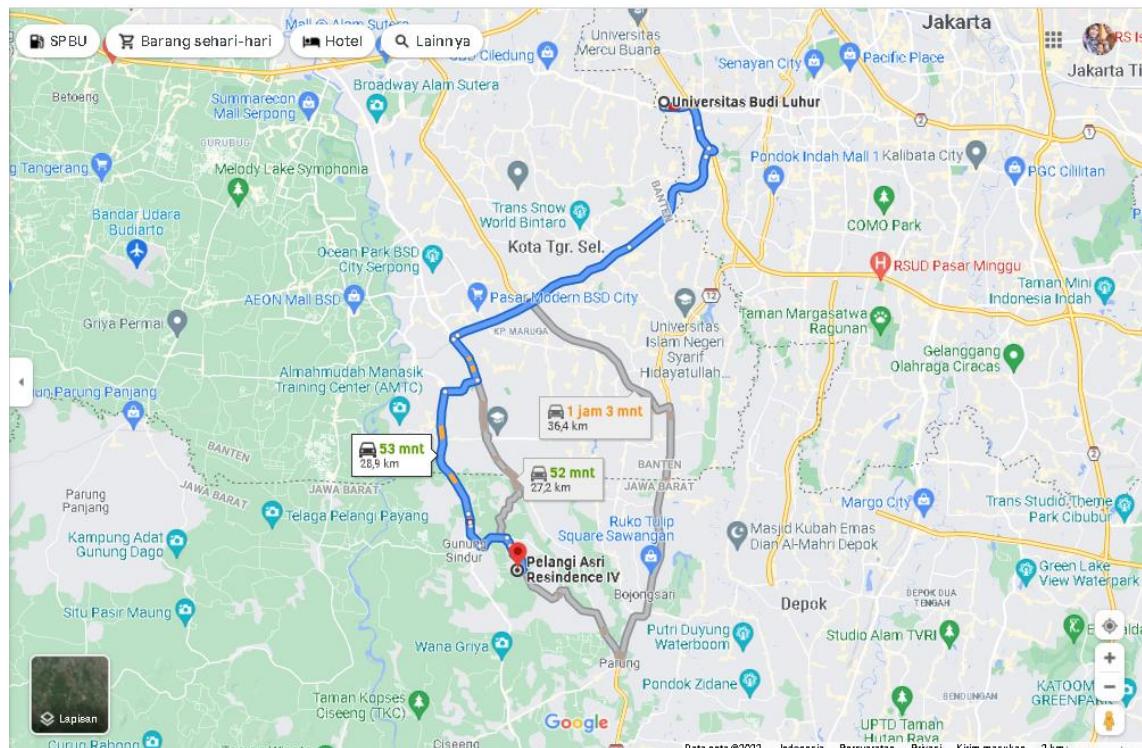
Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat 5 Tahun Terakhir				
No	Tahun	Judul Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber*	Jumlah (Rp)
1.	2017	Pembuatan Corporate Website Sebagai Media Informasi Kegiatan Dan Promosi Produk Kreatif Pada Prajna Mudita	Universitas Budi Luhur	4.499.000,-
2.	2017	Pelatihan Penggunaan Internet Sehat Untuk Anak Yatim Yayasan Pemberdayaan Insan (YAPIM) Paninggilan, Kecamatan Ciledug, Tangerang	Universitas Budi Luhur	4.500.000,-
3.	2018	Pembuatan aplikasi mutasi barang pada Ditjen Pengendalian Pemanfaatan Ruang Dan Penguasaan Tanah Kementerian Agraria Dan Tata Ruang / Badan Pertanahan Nasional	Universitas Budi Luhur	4.500.000,-
4.	2019	Pelatihan E- Commerce "Menciptakan Peluang Usaha di Internet Dengan Google Bisnisku"	Universitas Budi Luhur	4.500.000,-

		Untuk Peserta Didik di SMK Berbudi Yogyakarta		
5.	2020	Implementasi Digital Marketing Guna Ditemukan Pelanggan di Google Pencarian dan Maps Pada UKM Kerajinan Kayu "Garasi Kayu" Purwakarta	Universitas Budi Luhur	4.500.000,-

Jakarta, Desember 2021
Anggota Pelaksana

(Nofiyani, S.Kom., M.Kom)

Lampiran 3. Peta Lokasi Wilayah Mitra



Peta Lokasi dari Universitas Budi Luhur ke Beauty Salihaa Bogor

Lampiran 4. Surat Pernyataan Kesediaan Kerja Sama



Beauty Salihaa
Agen Berl Cosmetic Kabupaten Bogor
Pelangi Asri Residence 4, Blok A1 no18, Desa Padurenan
Kec. Gunung Sindur, Kab. Bogor, Jawa Barat



SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN KERJASAMA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Seftiani Dwi Astuti, S.I.Kom
Jabatan : Agen Berl Cosmetic Kabupaten Bogor
Alamat : Gunung Sindur, Bogor

Dengan ini menyatakan bersedia untuk bekerja sama dengan pelaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat tentang “Pelatihan Pengelolaan Marketplace Shopee Sebagai Peningkatan Pemasaran Produk Bagi Komunitas Bisnis Online Beautysalihaa”.

Nama : Humisar Hasugian, S.Kom, M.Kom
NIP : 030563
Perguruan Tinggi : Universitas Budi Luhur

Demikian surat pernyataan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bogor, 28 Desember 2021
Agen Berl Cosmetic Kabupaten Bogor



(Seftiani Dwi Astuti, S.I.Kom)