

LAPORAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT



PEMBUATAN WEBSITE UNTUK PENINGKATAN PROMOSI DAN PEMASARAN BISNIS ONLINE BEAUTYSALIHAA

TIM PELAKSANA:

Ketua :	Dolly Virgian Shaka Y.S., M.Kom	120096
Anggota :	Iman Permana	110059

**FAKULTAS TEKNOLOGI INFORMASI
UNIVERSITAS BUDI LUHUR
AGUSTUS 2020**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Kegiatan : Pembuatan Website untuk Peningkatan Promosi dan Pemasaran Bisnis Online Beautysalihaa

Ketua Pelaksana:

a. Nama Lengkap : Dolly Virgian Shaka Yudha Sakti
b. NIP/NIDN/ID-SINTA : 120096 / 0311098901 / 5973115
c. Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
d. Program Studi : Teknik Informatika
e. Nomor HP : 085279445345
f. Alamat e-mail : dolly.virgianshaka@budiluhur.ac.id

Anggota

a. Nama Lengkap : Iman Permana, M.Kom
b. NIP/NIDN/ID-SINTA : 110059 / 0309069301 / 6726369

Lama Kegiatan : 4 bulan

Biaya Kegiatan

a. Sumber Universitas Budi Luhur : Rp4.500.000,-

Jakarta, 20 Agustus 2020

Mengetahui,

Dekan Fakultas Teknologi Informasi



(Dr. Deni Mahdiana, S.Kom., M.M, M.Kom)
NIP 960012

Ketua Pelaksana

(Dolly Virgian SYS, M.Kom)
NIP 120096

Menyetujui,

Direktur Riset dan Pengabdian Kepada Masyarakat



(Dr. Krisna Adiyarta M.)
NIP 890001

No. Reg:	0	3	8	0	2	LPJ	0	8	2	0	
Tanggal:	2	7	0	8	2	0	Paraf:	4			

RINGKASAN

Beautysalihaa merupakan sebuah bisnis online yang dimulai pada April 2018 dan berkembang makin pesat. Berawal dari Reseller saat ini Beautysalihaa menjadi Agen Berl Cosmetics. Target penjualan yang terus naik membuat Beautysalihaa harus terus membuat strategi baru dalam meningkatkan promosi dan pemasaran bisnisnya. Meskipun sudah memiliki akun media sosial dan marketplace yang cukup ramai pengunjung, tetapi Beautysalihaa belum memiliki sebuah media yang dapat menyajikan informasi lebih lengkap dan detail tentang bisnis yang dijalani. Pembuatan sebuah website menjadi solusi untuk dapat menampilkan informasi bisnis yang efektif dan efisien.

Kata Kunci: Pengingkatan omset, Penjualan kosmetik, Pembuatan Website

PRAKATA

Assalamu'alaikum wr.wb.

Puji dan Syukur Kehadirat Allah SWT, karena berkat rahmat dan karunianya serta kesehatan yang dilimpahkan kepada penulis, sehingga penulis menyelesaikan Proposal Pengabdian Kepada Masyarakat ini dengan judul “**PEMBUATAN WEBSITE UNTUK PENINGKATAN PROMOSI DAN PEMASARAN BISNIS ONLINE BEAUTYSALIHAA**”

Keberhasilan Proposal Kepada Masyarakat ini tidak lepas dari masukan, pengetahuan, serta dukungan baik secara langsung maupun tidak langsung dari berbagai pihak. Untuk itu, penyusun ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Allah SWT, atas segala petunjuk dan kemudahan-Nya sehingga pada akhirnya penulis dapat menyelesaikan Proposal Kepada Masyarakat ini.
2. Kedua orang tua kami, keluarga yang memberikan dukungan, doa, kasih sayang dan perhatian sehingga kami dapat menyelesaikan Proposal Kepada Masyarakat ini.
3. Dr. Ir. Wendi Usino, M.Sc, MM selaku Rektor Universitas Budi Luhur.
4. Bapak Dr. Deni Mahdiana, M.M, M. Kom, selaku Dekan Fakultas Teknologi Informasi Universitas Budi Luhur.
5. Bapak Dr. Krisna Adiyarta M., selaku Direktur Riset dan Pengabdian Kepada Masyarakat.
6. Semua pihak yang terlibat dalam pembuatan Proposal Kepada Masyarakat ini yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu.

Dengan penuh kesadaran akan kekurangan-kekurangan, baik dalam penyajian penulisan maupun keterbatasan ilmu pengetahuan yang dimiliki, mohon dibukakan pintu maaf yang sebesar-besarnya. Untuk itu, sangat diharapkan kritik dan saran yang kiranya dapat meningkatkan wawasan yang bersifat membangun demi perbaikan dimasa mendatang. Akhir kata penulis berharap agar penyusunan Proposal Kepada Masyarakat ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang terlibat.

Jakarta, Agustus 2020

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
RINGKASAN.....	iii
PRAKATA.....	iv
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
1. Analisis Situasi	1
2. Permasalahan Mitra	5
BAB II SOLUSI.....	7
1. Solusi dan Target	7
2. Rencana Capaian Target Luaran.....	8
BAB III METODE PELAKSANAAN	9
BAB IV KELAYAKAN PELAKSANA	11
1. Jenis Kepakaran yang Dibutuhkan	11
2. Tim Pelaksana dan Tugas	11
BAB V HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI.....	13
1. Hasil	13
2. Luaran	16
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	17
1. Kesimpulan	17

2. Saran	17
DAFTAR PUSTAKA	18
LAMPIRAN.....	20

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Omset Beautysalihaa Perbulan	4
Tabel 2.1 Solusi dan Target	7
Tabel 4.1 Kualifikasi Tim dan Pelaksan	12

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Lokasi Beautysalihaa Agen Berl Cosmetics Kabupaten Bogor	1
Gambar 1.2 Admin Beautysalihaa	2
Gambar 1.3 Top Reseller Maret 2020.....	3
Gambar 1.4 Media Sosial Beautysalihaa	3
Gambar 1.5 Marketplace Beautysalihaa	4

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 REALISASI BIAZA.....	21
LAMPIRAN 2: BIODATA KETUA DAN ANGGOTA PENGUSUL.....	24
LAMPIRAN 3: PETA LOKASI WILAYAH MITRA	30
LAMPIRAN 4: Surat Pernyataan Kesediaan Bekerja Sama Dari Mitra.....	31
LAMPIRAN 5: Surat Perjanjian Kontrak Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat	32
LAMPIRAN 6: Catatan Harian.....	33
LAMPIRAN 7: Daftar Hadir Pelaksanaan Kegiatan	34
LAMPIRAN 8: Dokumentasi Pelaksanaan Kegiatan	36
LAMPIRAN 9: Draft Artikel Ilmiah.....	38
LAMPIRAN 10: Publikasi di Media Masa.....	50
LAMPIRAN 11: Modul / Materi Pelatihan	51
LAMPIRAN 12: Surat Keterangan telah melaksanakan pengabdian kepada masyarakat yang ditandatangani oleh Mitra	58
LAMPIRAN 13: Nama kegiatan, jenis kegiatan, waktu kegiatan, narasumber, meeting room, URL yang digunakan	59
LAMPIRAN 14: Foto Peserta	60

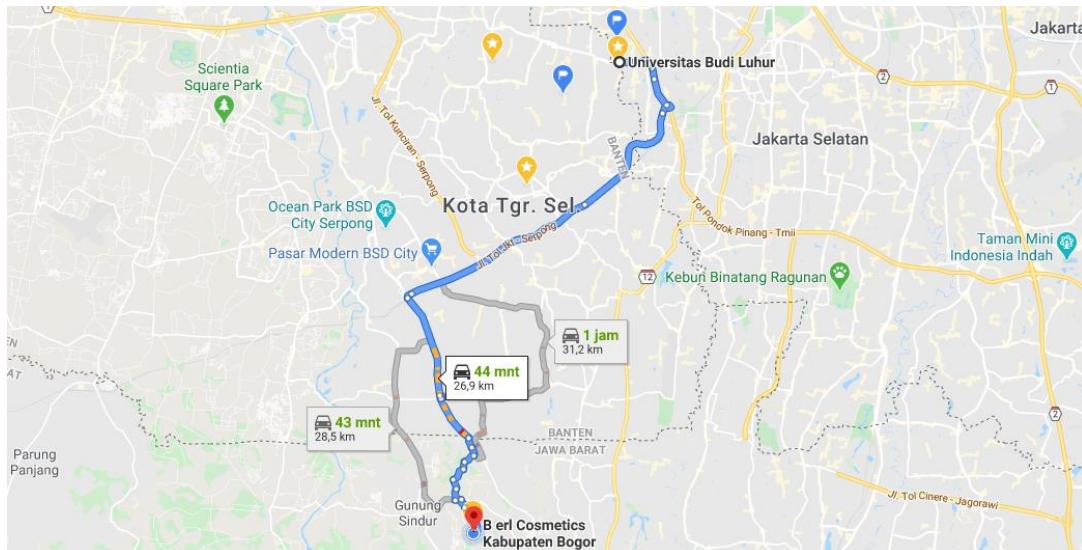
BAB I

PENDAHULUAN

1. Analisis Situasi

Beautysalihaa merupakan bisnis online yang dirintis oleh Seftiani Dwi Astuti semenjak Maret 2018. Berawal berjualan pakaian muslimah, pakaian balita, hingga kosmetik halal. Penjualan kosmetik halal berawal dari menjadi Reseller Berl Cosmetic. Bisnis ini dimulai dari berjualan secara dropship, membeli barang setelah ada pemesan(Rusdiana and Achmad Otong Bustomi, 2015). Barang dibeli dari marketplace yang ada di Indonesia dengan alamat pengiriman langsung ke alamat pembeli(Aulia and Oktavianus, 2018).

Beautysalihaa terletak di Pelangi Asri Residence 4, Blok A1 no 18, RT/RW 01/05 Desa Padurenan, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor. Jaraknya sekitar 27KM dari Universitas Budi Luhur. Hal ini seperti terlihat pada Gambar 1.1 yang memperlihatkan jarak antara lokasi Beautysalihaa dengan Universitas Budi Luhur.



Gambar 1.1 Lokasi Beautysalihaa Agen Berl Cosmetics Kabupaten Bogor

Usaha yang dijalani semakin berkembang dari reseller menjadi Agen Berl Cosmetic pada Juni 2019. Hal ini merupakan kenaikan tingkat pada strategi bisnis yang

dimiliki oleh Berl Cosmetic(Hedynata and Radianto, 2016). Tingkatan ini dimulai dari Reseller yang merupakan penjual langsung ke pelanggan. Reseller tidak harus memiliki stok untuk berjualan, Reseller bisa melakukan dropship dari Agen ke Pelanggan. Tingkat berikutnya adalah Agen yang pada umumnya memiliki stok barang yang dijual ke Reseller dan Pelanggan. Tingkat berikutnya adalah Distributor yang memiliki stok banyak. Distributor membeli barang langsung ke produsen, stok ini bisa dijual ke Agen atau Reseller atau ke Pelanggan.

Tingkatan tersebut merupakan salah satu strategi yang dibuat oleh Berl Cosmetics dalam melakukan penjualan. Masing-masing distributor memiliki tim yaitu para Agen yang menjadi bawahannya(Sakti, Utama and Yuliazmi, 2020). Sedangkan Agen memiliki tim berupa sekumpulan Reseller yang melakukan penjualan langsung ke Pelanggan. Beautysalihaa merupakan salah satu agen pada tim Distributor Tangerang. Tim yang dimiliki Beautysalihaa terdiri dari 72 Reseller dan tiga orang Admin yang membantu mengelola keuangan, proses bisnis dan promosi.



Gambar 1.2 Admin Beautysalihaa

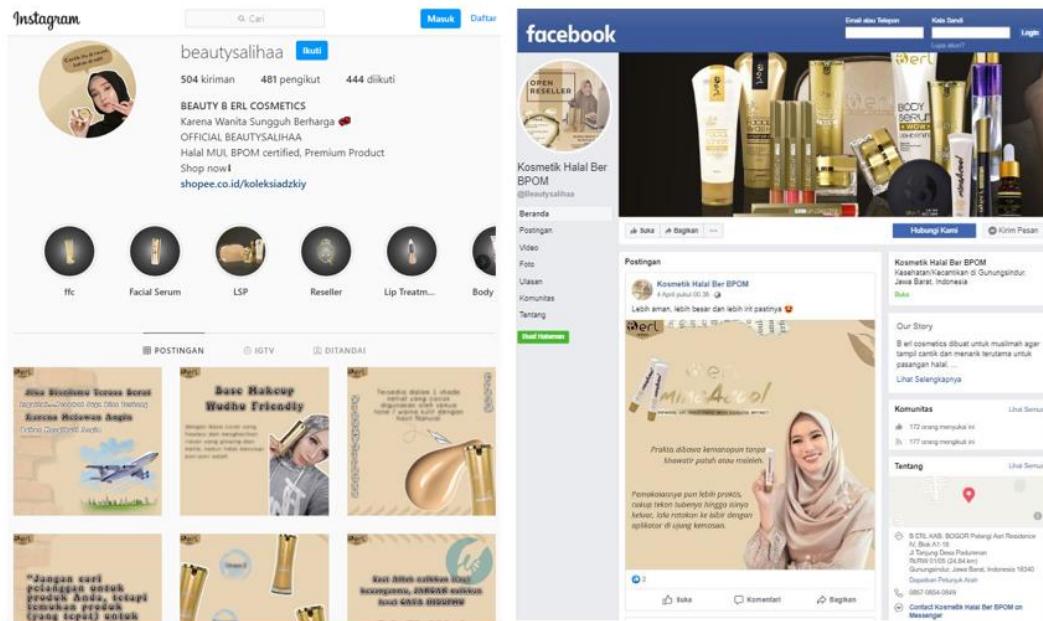
Setiap bulan Beautysalihaa selalu membuat strategi pemasaran untuk dapat meningkatkan penjualan(Wibowo, Arifin and Sunarti, 2015). Salah satu strategi yang dibuat adalah dengan membuat pemeringkatan untuk Reseller. Setiap bulan dibuat

peringkat dan top reseller akan diberikan berbagai reward seperti logam mulia, uang dan lain-lain. Pada Gambar 1.3 terlihat contoh peringkat Reseller bulan Maret 2020.



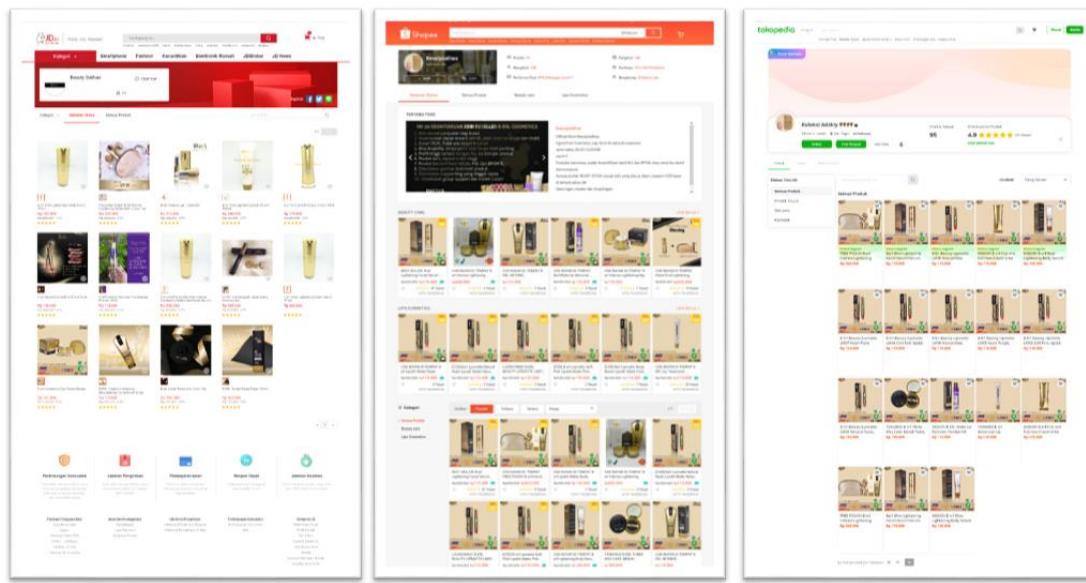
Gambar 1.3 Top Reseller Maret 2020

Strategi pemasaran lainnya diantaranya dengan memanfaatkan Media Sosial dan Marketplace(Pradiani, 2018). Terdapat dua media sosial yang saat ini digunakan yaitu Facebook dan Instagram. Tampilan media sosial milik Beautysalihaa seperti terlihat pada Gambar 1.4.



Gambar 1.4 Media Sosial Beautysalihaa

Dari sekian banyak Marketplace yang ada di Indonesia, Beauty membuka toko di beberapa marketplace yaitu JD.ID, Shopee dan Tokopedia. Tautan untuk JD.ID adalah https://www.jd.id/shop/Beauty-Salihaa_43491.html. Tautan untuk Shopee adalah <https://shopee.co.id/koleksiadzkiy>. Tautan untuk Tokopedia adalah <https://www.tokopedia.com/koleksiadzkiy>. Tampilan Marketplace Beautysalihaa seperti pada Gambar 1.5.



Gambar 1.5 Marketplace Beautysalihaa

Jika dilihat dari omset yang didapat pada **Error! Reference source not found.** maka terlihat perkembangan Beautysalihaa Agen Berl Cosmetics Kabupaten Bogor ini masih naik turun. Sedangkan target pencapaian omset tiap bulannya, Beautysalihaa berharap selalu naik 30% di setiap bulan. Salah satu faktor yang mempengaruhi turunnya omset pada bulan Maret 2020 adalah adanya pandemi yang sedang terjadi di Indonesia.

Tabel 1.1 Omset Beautysalihaa Perbulan

Tahun	Bulan	Omset (Rp)	Perkembangan
2019	Oktober	41.850.000	- -
2019	November	67.478.500	naik 61,24%
2019	Desember	60.176.000	turun 12,14%

2020	Januari	59.249.000	turun 1,56%
2020	Februari	62.570.000	naik 5,61%
2020	Maret	51.779.000	turun 20,84%

2. Permasalahan Mitra

Pelanggan yang dimiliki Beautysalihaa tidak hanya berasal dari Jabodetabek saja, tapi juga dari seluruh Indonesia seperti Cilegon, Garut, Surabaya, Jambi, Mataram, Makassar, bahkan dari luar negeri seperti Taiwan dan Dubai(Sakti, Utama and Yuliazmi, 2020). Hal ini dapat tercapai karena informasi adanya Beautysalihaa bersumber dari mulut ke mulut, marketplace dan media sosial yang selama ini sudah dijalankan.

Sampainya informasi Beautysalihaa ke luar negeri adalah karena kebetulan di negara tersebut terdapat saudara dan teman dari Seftiani Dwi Astuti. Sedangkan informasi yang sampai pada pelanggan di luar jabodetabek, banyak bersumber dari Media Sosial dan Marketplace. Meskipun sudah menyebar ke berbagai daerah, tapi informasi yang didapat para pelanggan terkadang masih belum lengkap.

Hal tersebut ditandai dengan masih banyak pelanggan yang menanyakan detil informasi dan manfaat produk serta cara bergabung menjadi Reseller menggunakan media komunikasi Whatsapp, Direct Message Instagram dan Inbox Facebook. Diperlukan sebuah media informasi yang dapat memberikan informasi produk dan manfaat produk yang lengkap(Pradiani, 2018).

Permasalahan berikutnya adalah tentang pencapaian target penjualan. Hal yang wajar di dalam suatu bisnis jika target omset selalu meningkat(Wibowo, Arifin and Sunarti, 2015). Untuk mencapai target omset yang sudah ditetapkan dan meningkatkan penjualan maka Beautysalihaa harus mencari strategi baru(Hartono, Hutomo and Mayangsari, 2012). Untuk menunjang peningkatan penjualan perlu dilakukan peningkatan pemasaran.

Beautysalihaa sudah membuat perencanaan membuat sebuah website untuk media pemasaran, tetapi belum memiliki kemampuan dalam membangun sebuah website. Hal ini menjadi kendala berikutnya sehingga Beautysalihaa saat ini belum memiliki sebuah website. Kebutuhan website bagi Beautysalihaa tidak hanya untuk menyajikan informasi produk tapi juga informasi pembukaan/penerimaan Reseller baru.

BAB II

SOLUSI

1. Solusi dan Target

Berdasarkan masalah yang diuraikan pada bab sebelumnya, maka salah satu solusi untuk meningkatkan penjualan dan menyediakan informasi yang detil tentang bisnis Beautysalihaa adalah dengan membuat sebuah website(Supriyanta and Tina, 2017). Sebuah website dapat menyajikan banyak informasi dan detail(Praditya and Soepeno, 2014). Informasi yang dapat disajikan diantaranya adalah informasi produk, bahan baku, manfaat, keunggulan, harga dan informasi detail lainnya(Hasugian, 2018).

Website sudah menjadi solusi bagi berbagai macam usaha/bisnis baik UMKM, kelompok usaha maupun perusahaan besar(Indah and Yulianto, 2011; Wibowo, Arifin and Sunarti, 2015; Supriyanta and Tina, 2017; Susanto and Asmira, 2017; Pradiani, 2018; Siregar, 2018; Harto *et al.*, 2019; Imaniawan and Nur, 2019). Tidak hanya usaha di bidang penjualan barang namun juga jasa. Penyajian sebuah informasi yang baik di dalam website akan dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan dan calon pelanggan terhadap sebuah bisnis(Riyanto, 2015).

Setelah mempelajari masalah yang dialami mitra, serta mendalami literatur dari berbagai sumber, maka pengusul kegiatan PPM memberikan solusi alternatif sebagai berikut:

Tabel 2.1 Solusi dan Target

Solusi	Target Luaran
Menyewakan sebuah webhosting dan domain	Beautysalihaa memiliki sebuah webhosting dan domain untuk website
Membuatkan website yang menyajikan informasi tentang produk milik Beautysalihaa dan informasi pembukaan / penerimaan Reseller	Beautysalihaa memiliki website dengan informasi tentang produk milik Beautysalihaa dan informasi pembukaan

	/ penerimaan Reseller untuk dapat meningkatkan promosi bisnis
Mengadakan pelatihan pengelolaan website seperti mengganti tema, membuat kategori, page dan post.	Beautysalihaa mampu mengelola sendiri website yang sudah dibuatkan agar bisa dikembangkan sesuai kebutuhan.

2. Rencana Capaian Target Luaran

Target Luaran dari kegiatan PKM adalah sebagai berikut:

- a. Publikasi Ilmiah pada Jurnal ber ISSN/Prosiding (*Published*)
- b. Publikasi pada media massa *online* (Sudah terbit)
- c. HAKI (terdaftar)

BAB III

METODE PELAKSANAAN

Pengabdian Kepada Masyarakat ini melewati beberapa tahapan mulai dari penggalian informasi, perencanaan kegiatan, pembuatan website, pembuatan materi, pelatihan pengelolaan website, hingga pembuatan laporan. Berikut ini detail metode pelaksanaan:

1. Observasi

Setelah mitra memberikan informasi terkait kebutuhannya, pengusul segera melakukan analisa situasi mitra dengan melakukan observasi terhadap kondisi terkini mitra. Observasi dimulai dari melihat lokasi, profil, produk yang dijual, sampai teknik penjualan serta pemasaran yang dilakukan.

2. Pengumpulan Data

Selain menganalisa situasi mitra dengan melihat langsung, pengusul mengumpulkan data untuk dapat dilakukan analisa lebih lanjut. Data yang dikumpulkan diantaranya adalah jumlah reseller, omset yang diperoleh selama ini, target omset, serta media peromosi dan pemasaran yang selama ini dilakukan.

3. Literature Review

Digunakan untuk menggali informasi dari berbagai sumber seperti jurnal, skripsi, makalah atau referensi lain yang bersifat valid dan relevan. Literature review juga digunakan untuk menggali lebih dalam kebutuhan dan solusi yang dapat dibuat.

4. Pembuatan Website

Setelah dapat menyimpulkan masalah yang dialami mitra dan menemukan solusi yang tepat, maka segera dilakukan analisa kebutuhan website. Berikutnya dilanjutkan membuat desain dan implementasi pembuatan website.

5. Pembuatan Materi

Setelah website selesai dibuat, maka perlu dibuat materi pengelolaan website agar mitra dapat mengelola sendiri website yang sudah dibuat.

6. Pendampingan

Berikutnya mitra diberikan pengetahuan untuk dapat mengelola website yang dibuat. Selain diberikan pengetahuan, mitra diberikan pendampingan dalam melakukan pengelolaan website.

7. Evaluasi

Setelah kegiatan PKM dilaksanakan, dilakukan evaluasi terhadap hasil pelatihan. Evaluasi dilakukan dengan memberikan kuesioner kepada peserta pelatihan.

BAB IV

KELAYAKAN PELAKSANA

1. Jenis Kepakaran yang Dibutuhkan

Berikut ini adalah jenis kepakaran yang diperlukan untuk melaksanakan pengabdian kepada masyarakat terhadap mitra, sebagai berikut :

a. Analisa Sistem

Analisa sistem adalah jenis kepakaran untuk menentukan kebutuhan sistem pada suatu instansi. Kepakaran ini digunakan untuk menentukan kebutuhan sistem seperti apa yang diperlukan oleh Beautysalihaa – Agent Berl Cosmetics, agar nantinya sistem atau aplikasi dibuat sesuain dengan kebutuhan mitra, sehingga dapat menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh mitra.

b. Analisa Infrastruktur

Kepakaran ini diperlukan untuk menentukan infrastruktur seperti jaringan, server atau webhosting yang dapat memenuhi kebutuhan pembuatan website.

c. Design dan Pembuatan Website

Kepakaran ini berhubungan dengan bagaimana mengembangkan dan membangun sistem berbasis WEB, yang dapat dengan mudah diakses dimana saja. Kepakaran ini dibutuhkan berkaitan dengan aplikasi berbasis WEB yang dibutuhkan untuk penyebaran informasi dan sarana promosi pada Beautysalihaa – Agent Berl Cosmetics.

2. Tim Pelaksana dan Tugas

Pada usulan kegiatan Pembuatan Website untuk Peningkatan Promosi dan Pemasaran Bisnis Online Beautysalihaa diperlukan tenaga ahli dalam bidang teknologi informasi, berikut adalah kualifikasi tim pelaksana pada usulah kegiatan pengabdian:

Tabel 4.1 Kualifikasi Tim dan Pelaksana

No	Nama	Kepakaran	Tugas
1	Dolly Virgian Shaka Yudha Sakti, M.Kom (Ketua)	Latar Belakang di bidang Teknik Informatika khususnya di bidang jaringan komputer dan menguasai penggunaan teknologi internet dan pernah mengelola website Universitas Budi Luhur (budiluhur.ac.id), website Seminar Nasional Multi Disiplin Ilmu (senmi.budiluhur.ac.id) dan website International Conference EECST 2019 (eecsi.org/2019)	<ul style="list-style-type: none"> • Memimpin dan mengarahkan jalannya program pengabdian kepada masyarakat • Mengambil data di mitra PPM • Membuat rancangan dan implementasinya dalam membuat website • Instruktur pelatihan pengelolaan website • Membuat draft artikel ilmiah • Membuat proposal dan laporan kegiatan PPM
2	Iman Permana, M.Kom (Anggota)	Latar belakang di bidang Manaemen Informatika khususnya di bidang jaringan komputer dan menguasai konfigurasi jaringan dan server. Pernah mengelola jaringan dan server di Universitas Budi Luhur.	<ul style="list-style-type: none"> • Menganalisa kebutuhan server, web hosting dan domain untuk website • Instalasi dan konfigurasi awal website pada web hosting • Membuat draft publikasi di media massa • Membuat Modul Pelatihan • Membuat HAKI

BAB V

HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

1. Hasil

Website dibuat menggunakan hosting dan domain yang disewa di <https://www.domainesia.com/>. Terdapat beberapa pilihan nama domain dengan nama utama Beautysalihaa. Mitra memilih nama domain <http://beautysalihaa.com/> disewa dan digunakan. Website diisi dengan beberapa hal, diantaranya:

1. Informasi Produk Kosmetik
2. Informasi Produk Berlanja
3. Informasi Join Reseller
4. Informasi tips, dan
5. Testimoni produk

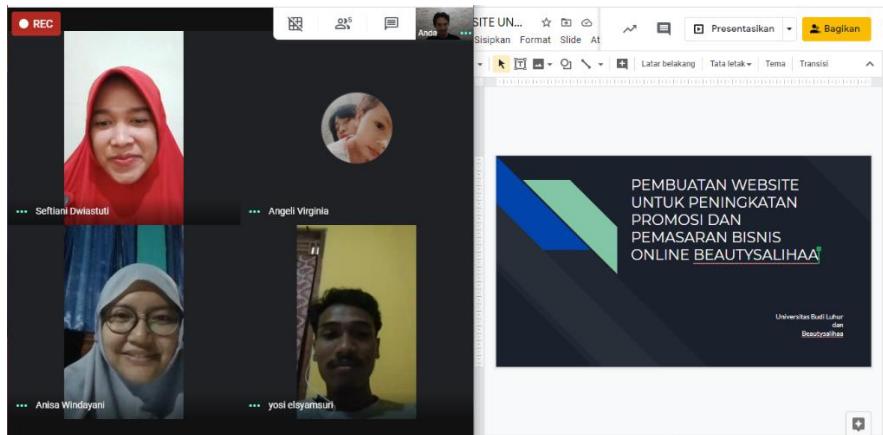
Website <http://beautysalihaa.com/> dibangun dan dikelola terlebih dahulu oleh team Pengabdian Pada Masyarakat Universitas Budi Luhur. Mulai dari membangun tampilan depan, pemilihan tema, posting produk, posting informasi join reseller hingga membuat akun untuk mitra. Akun mitra dibuat agar nantinya mitra dapat mengelola sendiri website yang sudah dibuat.

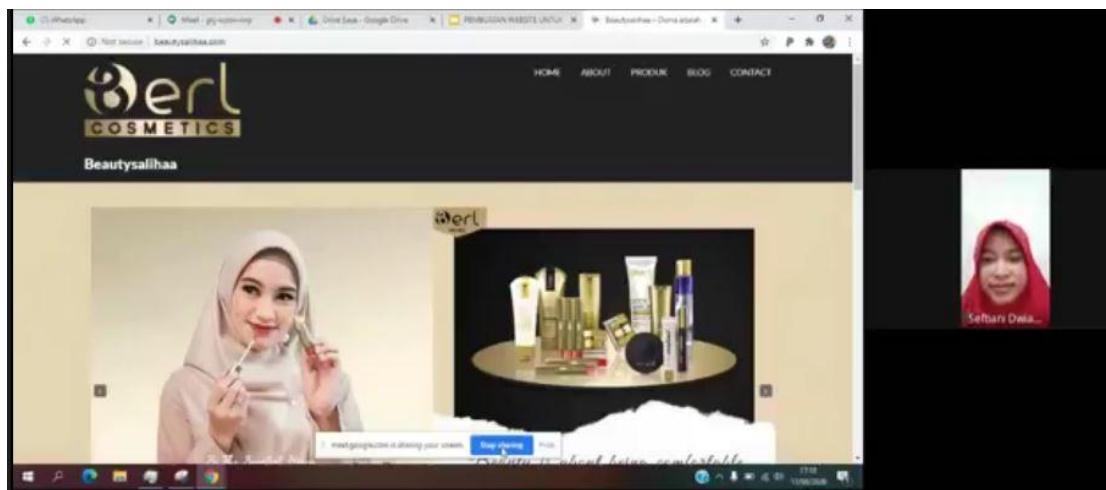
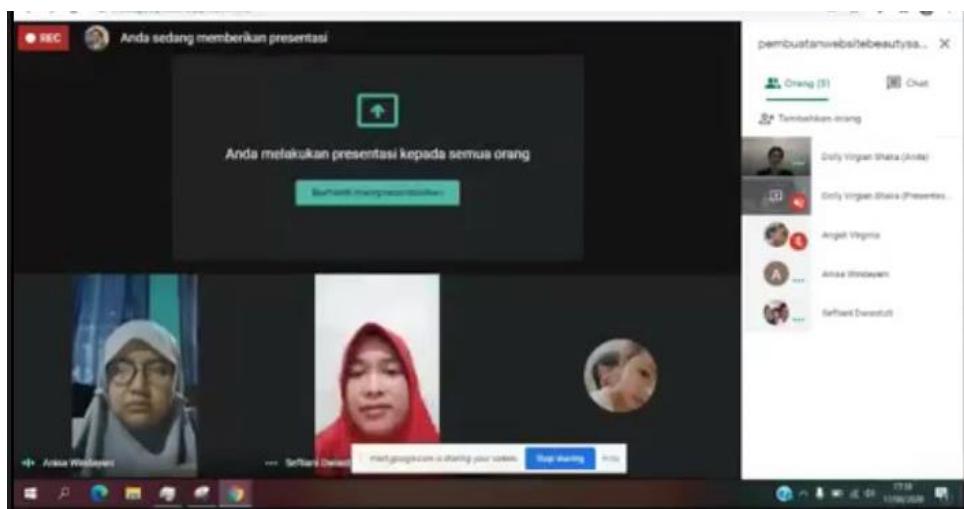
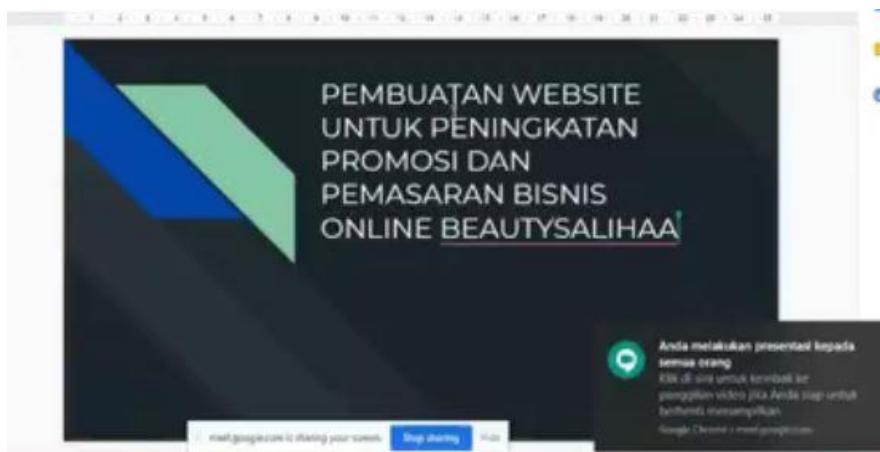
Dari hasil kegiatan yang telah dilaksanakan dapat dibahas beberapa poin. Beautysalihaa sudah mempunyai website yang dapat diakses siapa saja dan di mana saja. Website yang dibuat untuk Beautysalihaa dapat memberikan informasi lebih luas lagi kepada team penjualan, reseller, marketer, pelanggan, calon reseller dan juga calon pelanggan. Pelatihan diberikan kepada pemilik Beautysalihaa dan dua admin yang dimilikinya. Pelatihan yang diberikan merupakan bagaimana melakukan maintenance website Beautysalihaa. Arahan yang diberikan sebagai berikut:

1. Menunjukkan Front End dan alamat domain yaitu <http://beautysalihaa.com/>

2. Pemilik Beautysalihaa dan para admin sudah sangat familiar menggunakan internet sehingga sangat lancar untuk membuka <http://beautysalihaa.com/> di sebuah browser
3. Instruktur memperkenalkan menu apa saja yang ada di <http://beautysalihaa.com/>
4. Setelah itu instruktur memberikan username dan password sebagai admjin
5. Halaman Admin website dapat diakses oleh pemilik mitra yaitu <http://beautysalihaa.com/wp-admin/>
6. Pada Halaman Admin, pengguna dapat mengubah konten yang terdapat pada website <http://beautysalihaa.com/>

Selama kegiatan pelatihan, peserta sangat antusias melihat website <http://beautysalihaa.com/>. Menurut mereka website tersebut sangat bermanfaat untuk memberikan informasi lebih luas kepada team penjualan, reseller, marketer, pelanggan, calon reseller dan juga calon pelanggan.





2. Luaran

Luaran dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah sebagai berikut:

- a. Draft Artikel Ilmiah yang belum dipublikasi dengan judul “Pendampingan terhadap Bisnis Online Beautysalihaa dalam Pembuatan Website untuk Peningkatan Promosi dan Pemasaran”
- b. Publikasi di Web FTI UBL sejak tanggal 18 Agustus 2020,
<https://fti.budiluhur.ac.id/2020/08/pembuatan-website-untuk-peningkatan-promosi-dan-pemasaran-bisnis-online-beautysalihaa/>

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan dari uraian bab-bab sebelumnya, pada bab ini kami selaku penulis dan penyusun menarik kesimpulan dari program pengabdian pada masyarakat berupa pembuatan Website Beautysalihaa sebagai berikut:

1. Kesimpulan

- a. Mitra saat ini sudah memiliki website yang disewa di <https://www.domainesia.com/> dengan domain <http://beautysalihaa.com/>.
- b. Website <https://www.domainesia.com/> sudah berisi informasi terkait produk, informasi join reseller, testimony dan tips untuk dapat meningkatkan promosi bisnis.
- c. Mitra sudah mampu mengelola sendiri website yang sudah dibuatkan.

2. Saran

- a. Masih diperlukan optimasi mesin pencari terhadap website agar lebih meningkatkan jangkauan pesebaran informasi website di internet.
- b. Website saat ini hanya menampilkan informasi produk dan tips saja, bisa dikembangkan lagi agar nantinya website bisa menjadi sistem informasi dan mencatat data penjualan team Beautysalihaa.

DAFTAR PUSTAKA

- Aulia, I. and Oktavianus, R. (2018) ‘Perancangan Aplikasi Dropshipping Produk Smartphone Berbasis Web’, *Journal ENTER*, 1, pp. 517–526.
- Harto, D. *et al.* (2019) ‘Penerapan Internet Marketing Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada UMKM’, *JPPM (Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat)*, 3(1), p. 39. doi: 10.30595/jppm.v3i1.3033.
- Hartono, H., Hutomo, K. and Mayangsari, M. (2012) ‘Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Perusahaan” Dengan Menetapkan Alumni Dan Mahasiswa Universitas Bina Nusantara Sebagai Objek Penelitian’, *Binus Business Review*, 3(2), p. 882. doi: 10.21512/bbr.v3i2.1271.
- Hasugian, P. S. (2018) ‘Perancangan Website Sebagai Media Promosi Dan Informasi’, *Journal Of Informatic Pelita Nusantara*.
- Hedynata, M. L. and Radianto, W. E. D. (2016) ‘Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Luscious Chocolate Potato Snack’, *Manajemen dan Start-up Bisnis*, 1(April), pp. 1–10.
- Imaniawan, F. F. D. and Nur, H. M. (2019) ‘Perancangan Dan Pembuatan Website Penjualan Biji Kopi Pada Society Coffee House Purwokerto’, *EVOLUSI - Jurnal Sains dan Manajemen*, 7(1), pp. 61–67. doi: 10.31294/evolusi.v7i1.5030.
- Indah, I. N. and Yulianto, L. (2011) ‘Pembuatan Website Sebagai Sarana Promosi Produk Kelompok Pidra Desa Gawang Kecamatan Kebonagung Kabupaten Pacitan’, *Journal Speed*. doi: 10.3112/SPEED.V3I4.1155.
- Pradiani, T. (2018) ‘Pengaruh Sistem Pemasaran Digital Marketing Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Hasil Industri Rumahan’, *Jurnal Ilmiah Bisnis dan Ekonomi Asia*, 11(2), pp. 46–53. doi: 10.32812/jibeka.v11i2.45.
- Praditya, D. A. and Soepeno, B. (2014) ‘Penggunaan Aplikasi CMS Wordpress Untuk Merancang Website Sebagai Media Promosi pada Maroon Wedding Malang’, *Akuntansi, Ekonomi dan Manajemen Bisnis*.
- Riyanto, A. D. (2015) ‘Pembuatan Website Sebagai Media Promosi Yang Terpercaya’, *Seminar Nasional Informatika 2015 (semnasIF 2015)*.
- Rusdiana and Achmad Otong Bustomi (2015) ‘Transaksi Dropshipping Perspektif Ekonomi Syari’Ah’, *Al-Mustashfa*.
- Sakti, D. V. S. Y. S., Utama, G. P. and Yuliazmi (2020) ‘Peningkatan Kemampuan Pemasaran Bisnis Online dengan Pelatihan Optimasi Media Sosial Instagram Bagi Komunitas Bisnis Online B-Erl Family’, in *Seminar Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Budi Luhur 2020*. Jakarta, pp. 196–202.

Siregar, V. M. M. (2018) ‘Perancangan Website Sebagai Media Promosi Dan Penjualan Produk’, *TAM (Technology Acceptance Model)*, 9(1), pp. 15–21.

Supriyanta and Tina, A. (2017) ‘Perancangan Website Sebagai Media Promosi Dan Penjualan Pada CV Simba Jaya Magelang’, *Indonesian Journal on Networking and Security*.

Susanto, A. and Asmira (2017) ‘Perancangan Website Sebagai Media Promosi Dan Informasi Menggunakan Metode Web Enginering’, in *SIMKOM*, pp. 9–17.

Wibowo, D. H., Arifin, Z. and Sunarti, . (2015) ‘Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi pada Batik Diajeng Solo)’, *Jurnal Administrasi Bisnis*.

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 REALISASI BIAYA

Honorarium				
Pelaksana	Honor/Jam (Rp)	Waktu (Jam/Minggu)	Minggu	Honor (Rp)
Ketua	10.000	7	8	560.000
Anggota 1	8.000	7	7	392.000
Anggota 2	8.000	7	7	392.000
Subtotal (Rp.)				1.344.000
Bahan Habis Pakai				
Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan (Rp.)	Harga Peralatan Penunjang (Rp.)
Kertas A4 80 gr	Operasional kegiatan P2M dari persiapan sampai laporan	2 rim	54.500	109.000
Seminar Kit untuk peserta Pelatihan	Operasional kegiatan pelatihan untuk peserta	5 buah	40.000	200.000
Spidol Snowman	Presentasi materi pelatihan	2 buah	20.000	40.000
Cetak digital sertifikat	Sertifikat instruktur, asisten dan peserta pelatihan	5 buah	10.000	50.000
Spanduk	Spanduk untuk backdrop di lab	1 buah	100.000	100.000
Penggandaan modul pelatihan	Materi pelatihan untuk peserta pelatihan dan sosialisasi internet sehat	5 orang	7.000	35.000
Penggandaan Kuesioner	Evaluasi Kegiatan	4 jilid	500	2.000
Tinta Canon TS307	Mencetak dokumen kegiatan P2M dari persiapan sampai laporan	1 buah	150.000	150.000

Pulsa komunikasi	Koordinasi dengan mitra dan anggota	2 paket	100.000	200.000
Penggandaan Proposal (4 rangkap)	Administrasi Kegiatan P2M	4 jilid	30.000	120.000
Penggandaan Laporan (4 rangkap)	Administrasi Kegiatan P2M	4 jilid	50.000	200.000
Domain dan Hosting	Sewa domain dan hosting	1 paket	800.000	800.000
Subtotal (Rp.)				2.006.000

Perjalanan dan Konsumsi

Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan (Rp.)	Biaya (Rp.)
Transport Perjalanan survei ke Mitra	Perjalanan ke mitra dari Persiapan sampai kegiatan selesai	6x pulang pergi	50.000	300.000
Transport Perjalanan saat Pelatihan (PP)	Perjalanan instruktur dan asisten instruktur saat hari pelatihan	3 orang x pp	100.000	300.000
Makan siang Instruktur	Makan siang instruktur (dosen)	3 orang	50.000	150.000
Makan siang Peserta	Makan siang saat pelatihan untuk Peserta	2 orang	50.000	100.000
Snack pagi	Snack untuk peserta, instruktur dan asisten instruktur	5 orang	15.000	75.000
Sub Total (Rp.)				925.000

Sewa untuk Peralatan

Material	Justifikasi Pemakaian	Kuantitas	Harga Satuan (Rp.)	Biaya (Rp.)
-	-	0	0	0
Sub Total (Rp.)				0

Lain-Lain

Kegiatan	Justifikasi	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Biaya (Rp)
Hak atas Kekayaan intelektual	Administrasi HAKI	1	225.000	225.000
Sub Total (Rp.)				225.000
Total Anggaran (Rp.)				4.500.000

LAMPIRAN 2: BIODATA KETUA DAN ANGGOTA PENGUSUL

A. Identitas Diri Ketua

1 Nama Lengkap	Dolly Virgian Shaka Yudha Sakti, M.Kom
2 Jenis Kelamin	Laki – Laki
3 Jabatan Fungsional	Asisten Ahli
4 NIP/NIDN/ID-SINTA	120096/0311098901/5973115
5 Tempat, Tanggal Lahir	Kotabumi, 11 September 1989
6 E-mail	dollyshaka@gmail.com dolly.virgianshaka@budiluhur.ac.id
7 Alamat	Pelangi Asri Residence IV, Blok A1 No.18 Desa Padurenan, RT/RW 01/05 Kec. Gunung Sindur - Kab. Bogor, Jawa Barat 16340

B. Riwayat Pendidikan

	S-1	S-2	S-3
Nama Perguruan Tinggi	Universitas Budi Luhur	Universitas Budi Luhur Jakarta	-
Bidang Ilmu	Ilmu Komputer	Ilmu Komputer	-
Tahun Masuk - Lulus	2008 – 2012	2013 – 2015	-
Judul Skripsi/Tesis/Disertasi	Sistem Pakar Berbasis Mobile Untuk Mengidentifikasi Kerusakan Sensor Pada Mobil Nissan March	Pengamanan Sistem Menggunakan <i>One Time Password</i> Dengan Metode Pembangkit Password Hash SHA-256 dan Pseudo Random Number Generator (PRNG) Linear Congruential Generator (LCG) di Perangkat Berbasis Android	-
Nama Pembimbing/Promotor	Wahyu Pramushinto, M.Kom	Mardi Hardjianto	

C. Pengalaman Penelitian selama 5 Tahun Terakhir

No.	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber	Jml(Juta Rp)
1	2014	Penerapan Steganografi Metode End Of File (EOF) dan Enkripsi Metode Data Encryption Standard (DES) Pada	Mandiri	5.000.000

		Applikasi Pengamanan Data Gambar Berbasis Java Programming		
2	2015	Pengamanan Sistem Menggunakan <i>One Time Password</i> Dengan Metode Pembangkit Password Hash SHA-256 dan Pseudo Random Number Generator (PRNG) Linear Congruential Generator (LCG) di Perangkat Berbasis Android	Mandiri	5.000.000
3	2018	Rancang Bangun Aplikasi Android untuk Kunci Elektronik pada Brankas dengan Mikrokontroler Berbasis Bluetooth	Universitas Budi Luhur	10.674.000
4	2019	Rancang Bangun Aplikasi Android untuk Manajemen Router Mikrotik	Universitas Budi Luhur	7.500.000

D. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat selama 5 Tahun Terakhir

No.	Tahun	Judul Pengabdian kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber	Jml(Juta Rp)
1	2014	Mengajar Pelatihan Komputer di Lingkungan MTS Negeri 27 Jakarta	Universitas Budi Luhur	3.500.000
2	2015	Mengajar Pelatihan Aplikasi Microsoft Word dan Microsoft Excel Untuk Anak-anak Yatim di Yayasan Membangun Bersama Semesta Indonesia	Universitas Budi Luhur	3.500.000
3	2016	Pelatihan Penggunaan Microsoft Office 2010 untuk anak yatim dan kurang mampu pada Yayasan Ahmad Al-Badriah di Tangerang	Universitas Budi Luhur	4.284.500

E. Pengalaman Artikel Ilmiah dalam Jurnal selama 5 Tahun Terakhir

No.	Judul Artikel Ilmiah	Nama Jurnal	Volume/Nomor/Tahun
1	Pengamanan Sistem Menggunakan <i>One Time Password</i> Dengan Metode Pembangkit Password Hash SHA-256 dan Pseudo Random Number Generator (PRNG) Linear Congruential Generator (LCG) di Perangkat Berbasis Android	Budiluhur Information Technology (BIT)	13 / 1/ 2016

2	Sistem Quality Control Gudang Menggunakan Sensor Dt-I/O Infrared Receiver 991-121, Push Email Dan Mikrokontroler Arduino Uno Pada Pt Multiprima Food	Jurnal Terapan Teknologi Informasi (JUTEI)	1/ 2/ 2017
---	--	--	------------

F. Pemakalah Seminar Ilmiah (oral presentation) dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Nama Temu Ilmiah/Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	Seminar Nasional Multidisplin Ilmu 2014	Penerapan Steganografi Metode End Of File (EOF) dan Enkripsi Metode Data Encryption Standard (DES) Pada Aplikasi Pengamanan Data Gambar Berbasis Java Programming	Universitas Budi luhur

G. Karya Buku dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul Buku	Tahun	Jumlah Halaman	Penerbit

H. Perolehan HKI dalam 10 Tahun Terakhir

No	Judul/Tema HKI	Tahun	Jenis	Nomor P/ID

I. Pengalaman Merumuskan Kebijakan Publik/Rekayasa Sosial Lainnya dalam 10 Tahun Terakhir.

No.	Judul/Tema/Jenis Rekayasa Sosial Lainnya yang telah diterapkan	Tahun	Tempat Penerapan	Respon Masyarakat

J. Penghargaan dalam 10 tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)

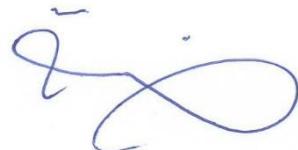
No.	Jenis Penghargaan	Institusi pemberi penghargaan	Tahun

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan dana internal perguruan tinggi Universitas Budi Luhur dalam program penelitian.

Jakarta, 28 April 2020

Ketua Pengusul

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Dolly Virgian Shaka Yudha Sakti".

(Dolly Virgian Shaka Yudha Sakti, M.Kom)

Biodata Anggota Pengusul 1

A. Identitas Diri

No.	Nama Lengkap (dengan Gelar)		
1.	Jenis Kelamin	Laki - Laki	
2.	Jabatan Fungsional	-	
3.	NIP/NIDN/ID SINTA	110059/0309069301/6726369	
4.	Tempat,Tanggal Lahir	Bogor, 09 Juni 1993	
5.	E-Mail	imanpermana27@gmail.com	
6.	Nomor Telepon/HP	081575376265	
6.	Alamat	Universitas Budi Luhur, Jl Ciledug Raya Petukangan Utara, Jakarta Selatan	

B. Riwayat Pendidikan

	S-1	S-2	S-3
Nama Perguruan Tinggi	STMIK Pranata Indonesia	Universitas Budi Luhur	-
Bidang Ilmu	Sistem Informasi	Rekayasa Komputer Terapan	-
Tahun Masuk - Lulus	2011-2015	2017-2019	-
Judul Skripsi/Tesis/Disertasi	Pengembangan Sistem Informasi Pemesanan Mobil Pada Direktorat Transportasi Yayasan Pendidikan Budi Luhur Cakti	Pengamanan Sistem Login Website Dengan Metode Pembangkit Sha256 Dan Time-based One-time Password (TOTP)	-
Nama Pembimbing/Promotor	Dr. Yakub	Dr. Mardi Hardjianto, M.Kom	

C. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Tahun	Judul Pengabdian kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber	Jml(Juta Rp)
1	2019	Pelatihan Dasar-dasar Pengenalan Komputer Bagi Anak-anak Sekolah Dasar Di Wilayah Kolong Tomang Jakarta Barat	Universitas Budi Luhur	4.500.000,-

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggung jawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidak-sesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

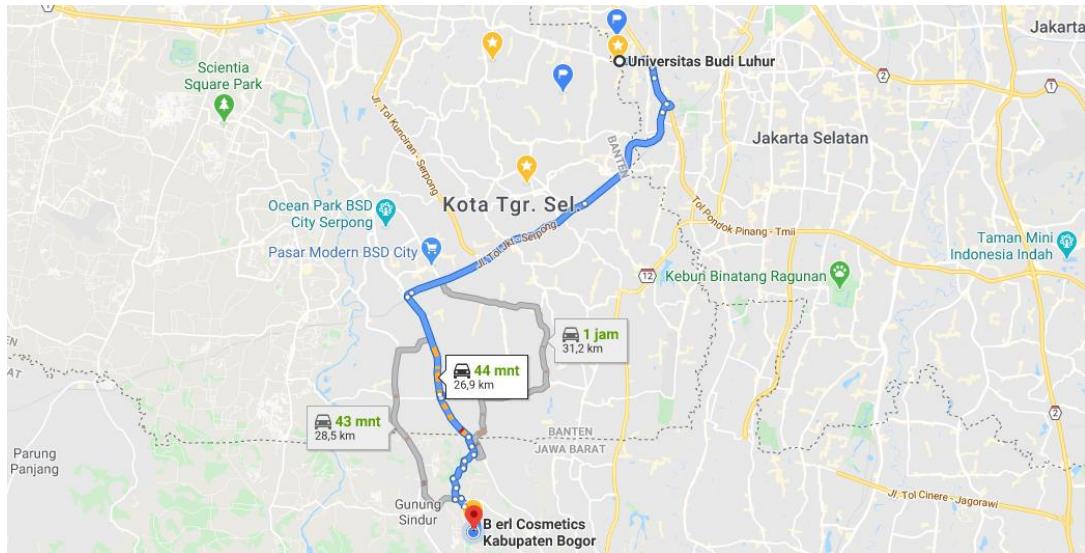
Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan dana internal perguruan tinggi Universitas Budi Luhur dalam program pengabdian kepada masyarakat.

Jakarta, 28 April 2020
Anggota Pengusul,

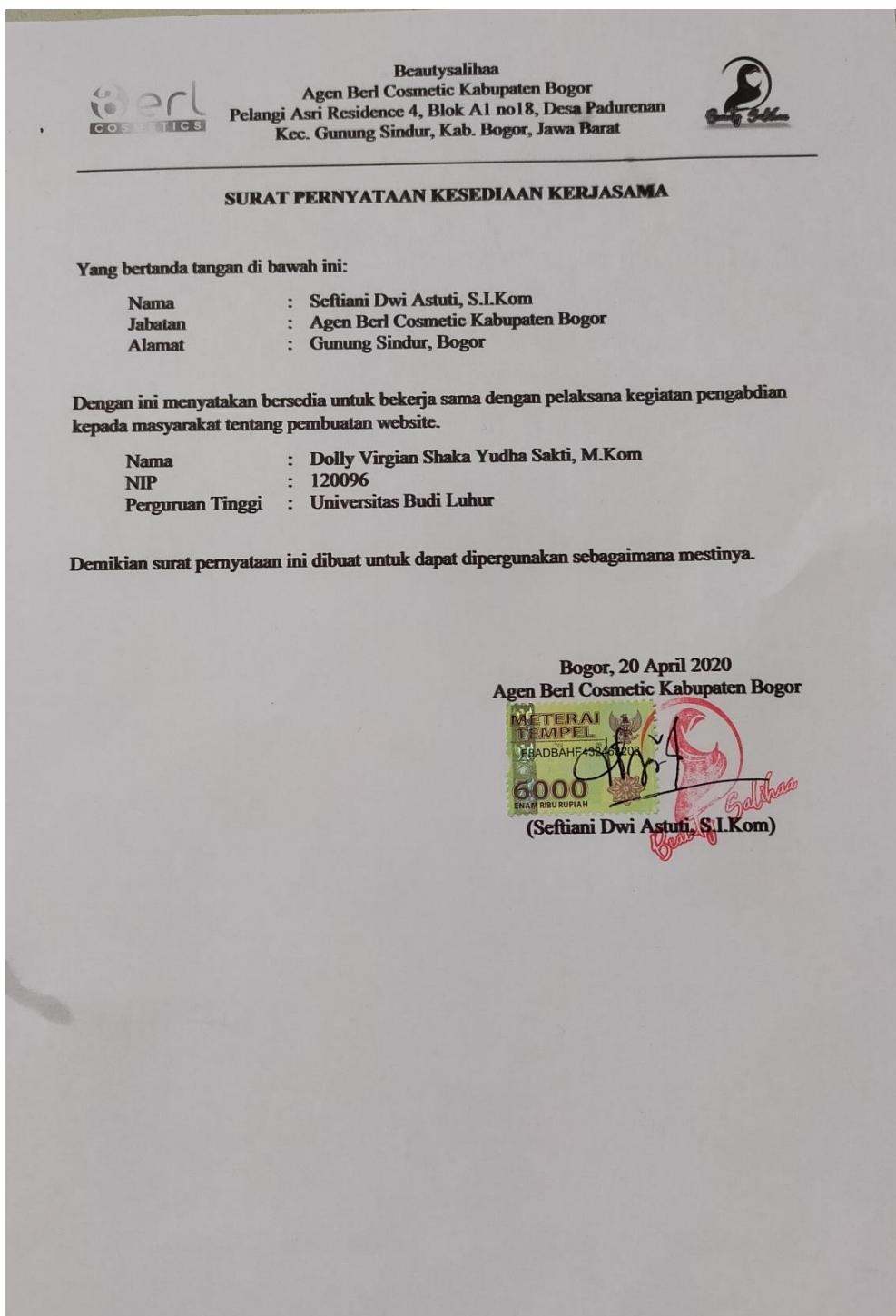


(Iman Permana, M.Kom)

LAMPIRAN 3: PETA LOKASI WILAYAH MITRA



LAMPIRAN 4: Surat Pernyataan Kesediaan Bekerja Sama Dari Mitra



LAMPIRAN 5: Surat Perjanjian Kontrak Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat



UNIVERSITAS BUDI LUHUR
FAKULTAS TEKNOLOGI INFORMASI | FAKULTAS EKONOMI & BISNIS | FAKULTAS ILMU SOSIAL & ILMU POLITIK
FAKULTAS TEKNIK | FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI | PROGRAM PASCASARJANA
Kampus Pusat : Jl. Raya Ciledug - Petukangan Utara - Jakarta Selatan 12260
Telp : 021-5853753 (hunting), Fax : 021-5853489, <http://www.budiluhur.ac.id>

SURAT PERJANJIAN KONTRAK PELAKSANAAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT Nomor A/UBL/DRPM/085/07/20

Pada hari ini Senin tanggal 13 Juli 2020, kami yang bertanda tangan di bawah ini:

1. **Dr. Krisna Adiyarta M., S.Kom, M.Sc**, selaku Direktur Riset dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Budi Luhur, selanjutnya disebut **PIHAK PERTAMA**.
2. **Dolly Virgian Shaka Yudha Sakti, S.Kom., M.Kom.**, sebagai Ketua Tim Pelaksana Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat, selanjutnya disebut **PIHAK KEDUA**.

Secara bersama-sama telah mengadakan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat dengan Judul: "Pembuatan Website untuk Peningkatan Promosi dan Pemasaran Bisnis Online Beautysalihaa".

Biaya pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dibebankan pada Yayasan Pendidikan Budi Luhur Cakti pada semester Genap Tahun 2019/2020 dengan nilai kontrak sebesar Rp 4,500,000.00 (empat juta lima ratus ribu rupiah).

Adapun ketentuan persyaratan kegiatan tersebut adalah sebagai berikut:

1. **PIHAK KEDUA** harus menyelesaikan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dalam waktu paling lama 6 (enam) bulan terhitung dari tanggal yang tertera dalam Surat Perjanjian Kontrak Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini;
2. **PIHAK KEDUA** harus menyerahkan Laporan Akhir Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah direvisi kepada **PIHAK PERTAMA** sebanyak 3 (tiga) eksemplar dengan rincian, 1 eksemplar untuk DRPM, 1 eksemplar untuk Fakultas dan 1 eksemplar untuk Pengabdi;
3. Dalam hal **PIHAK KEDUA** tidak dapat memenuhi Surat Perjanjian Kontrak Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini, maka **PIHAK KEDUA** wajib mengembalikan dana Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah diterimanya;
4. Apabila jangka waktu pelaksanaan kegiatan seperti tersebut pada butir (1) tidak dapat dipenuhi, maka **PIHAK PERTAMA** tidak akan mempertimbangkan usulan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat berikutnya;
5. Pencaran dana Pengabdian Kepada Masyarakat dilakukan dalam 1 (satu) tahap sebesar 100% dari nilai kontrak.

Hal-hal yang belum diatur dalam perjanjian ini akan ditentukan kemudian oleh kedua belah pihak.

PIHAK PERTAMA,



(Dr. Krisna Adiyarta M., S.Kom, M.Sc)
NIP. 890001

PIHAK KEDUA,



(Dolly Virgian Shaka Yudha Sakti, S.Kom., M.Kom.)
NIP. 120096

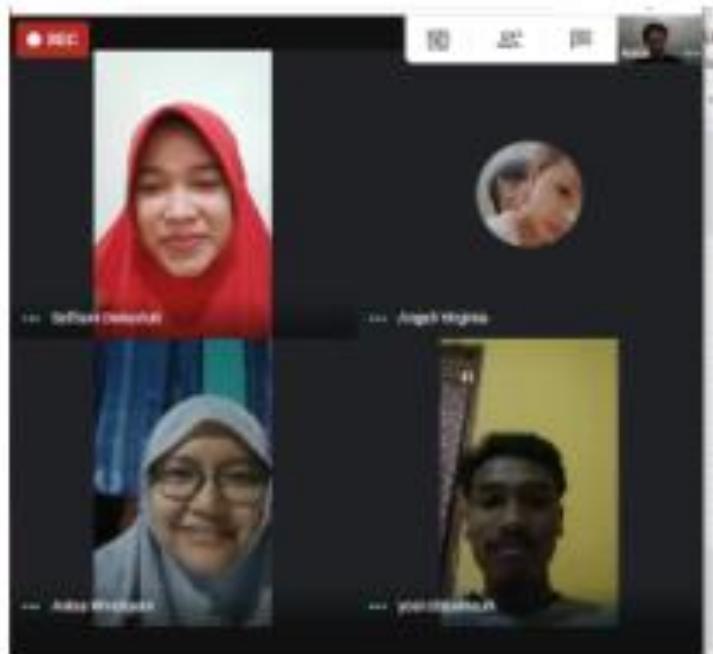
LAMPIRAN 6: Catatan Harian

No	Tanggal	Kegiatan
1	15/04/2020	Obervasi dan wawancara dengan mitra
2	20/04/2020	Penandatangan Surat Perjanjian Kontrak Pelaksanaan PPM
3	12/05/2020	Penyerahan Draft Proposal PPM
4	20/05/2020	Penyerahan Proposal PPM
5	03/06/2020	Pembuatan Website
6	29/07/2020	Pembuatan Materi Pelatihan
7	15/08/2020	Pelaksanaan Pelatihan
8	18/08/2020	Penyelesaian Publikasi Media Masa di Web FTI
9	21/08/2020	Penyusunan Laporan

LAMPIRAN 7: Daftar Hadir Pelaksanaan Kegiatan

Daftar Hadir Peserta Pelatihan Penggunaan dan Pengelolaan Website Beautysalihaa.

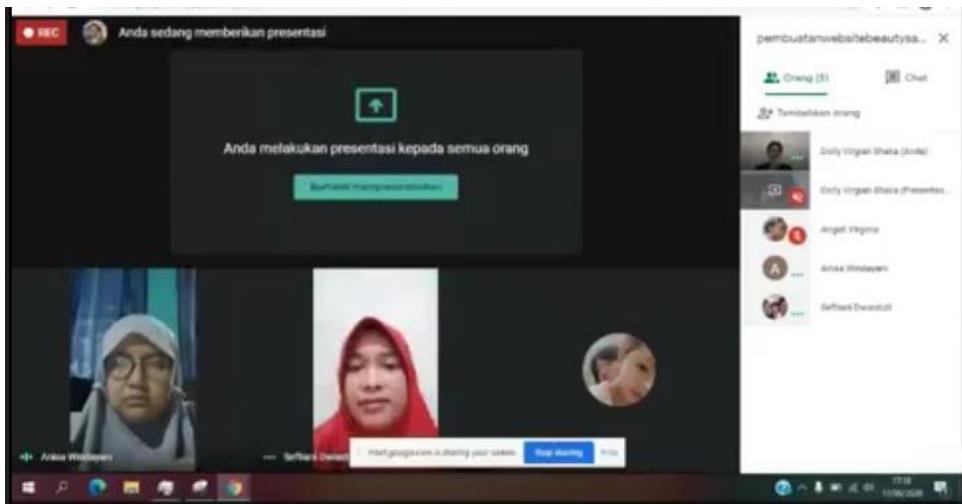
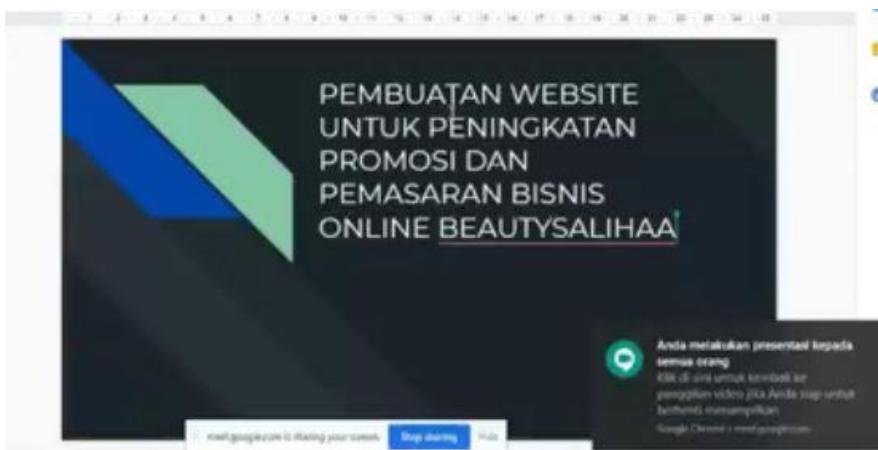
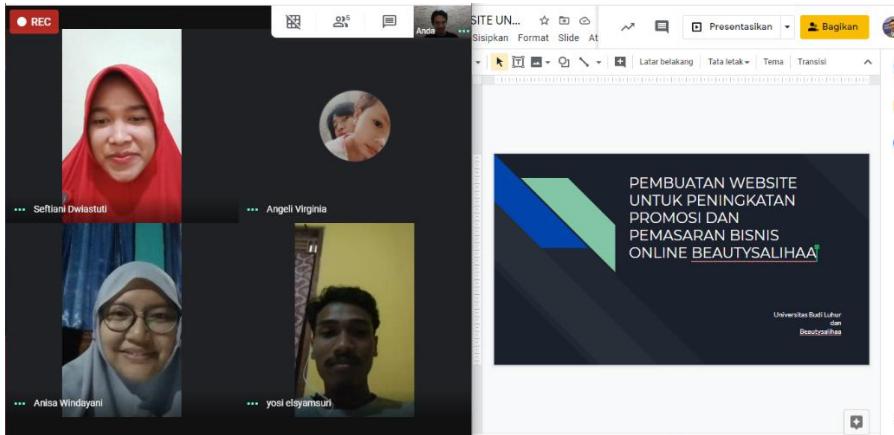
No	Nama	Institusi	Status Hadir
1	Seftiani Dwi Astuti	Beautysalihaa	Hadir
2	Anisa Windayani	Beautysalihaa	Hadir
3	Angeli Virginia Agustin	Beautysalihaa	Hadir
4			
5			
6			
7			

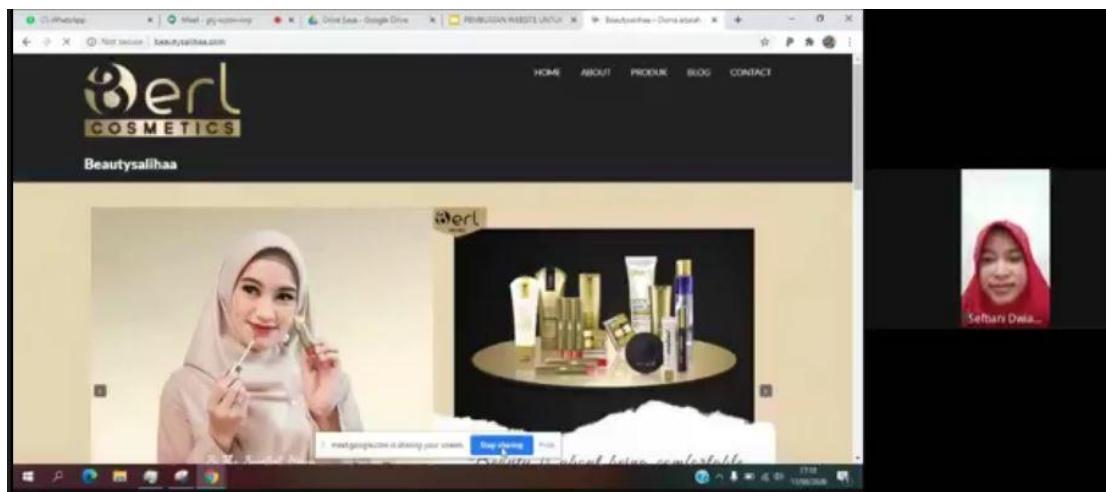


Daftar Hadir Trainer Pelatihan Penggunaan dan Pengelolaan Website
Beautysalihaa.

No	Nama	Institusi	Status Hadir
1	Dolly Virgian Shaka Yudha Sakti	Univ. Budi Luhur	Hadir
2	Iman Permana	Univ. Budi Luhur	Hadir
3			
4			
5			
6			
7			

LAMPIRAN 8: Dokumentasi Pelaksanaan Kegiatan





LAMPIRAN 9: Draft Artikel Ilmiah

Pendampingan Pembuatan Website untuk Peningkatan Promosi dan Pemasaran pada Bisnis Online Beautysalihaa

Dolly Virgian Shaka Yudha Sakti¹

¹Universitas Budi Luhur

E-mail: dolly.virgianshaka@budiluhur.ac.id

Iman Permana²

¹Universitas Budi Luhur

E-mail: iman.permana@budiluhur.ac.id

Article History:

Received:

Revised:

Accepted:

Keywords:

Peningkatan omset,
Penjualan kosmetik,
Pembuatan Website

Abstract:

Beautysalihaa merupakan sebuah bisnis online yang dimulai pada April 2018 dan berkembang makin pesat. Berawal dari Reseller saat ini Beautysalihaa menjadi Agen Berl Cosmetics. Target penjualan yang terus naik membuat Beautysalihaa harus terus membuat strategi baru dalam meningkatkan promosi dan pemasaran bisnisnya. Meskipun sudah memiliki akun media sosial dan marketplace yang cukup ramai pengunjung, tetapi Beautysalihaa belum memiliki sebuah media yang dapat menyajikan informasi lebih lengkap dan detail tentang bisnis yang dijalani. Pembuatan sebuah website menjadi solusi untuk dapat menampilkan informasi bisnis yang efektif dan efisien.

Pendahuluan

Beautysalihaa merupakan bisnis online yang dirintis oleh Seftiani Dwi Astuti semenjak Maret 2018. Berawal berjualan pakaian muslimah, pakaian balita, hingga kosmetik halal. Penjualan kosmetik halal berawal dari menjadi Reseller Berl Cosmetic. Bisnis ini dimulai dari berjualan secara dropship, membeli barang setelah ada pemesan[1]. Barang dibeli dari marketplace yang ada di Indonesia dengan alamat pengiriman langsung ke alamat pembeli[2].

Usaha yang dijalani semakin berkembang dari reseller menjadi Agen Berl Cosmetic pada Juni 2019. Hal ini merupakan kenaikan tingkat pada strategi bisnis yang dimiliki oleh Berl Cosmetic[3]. Tingkatan ini dimulai dari Reseller yang merupakan penjual langsung ke pelanggan. Reseller tidak harus memiliki stok untuk berjualan, Reseller bisa melakukan dropship dari Agen ke Pelanggan. Tingkat berikutnya adalah Agen yang pada umumnya memiliki stok barang yang dijual ke Reseller dan Pelanggan. Tingkat berikutnya adalah Distributor yang memiliki stok banyak. Distributor membeli barang langsung ke produsen, stok ini bisa dijual ke Agen atau Reseller atau ke Pelanggan.

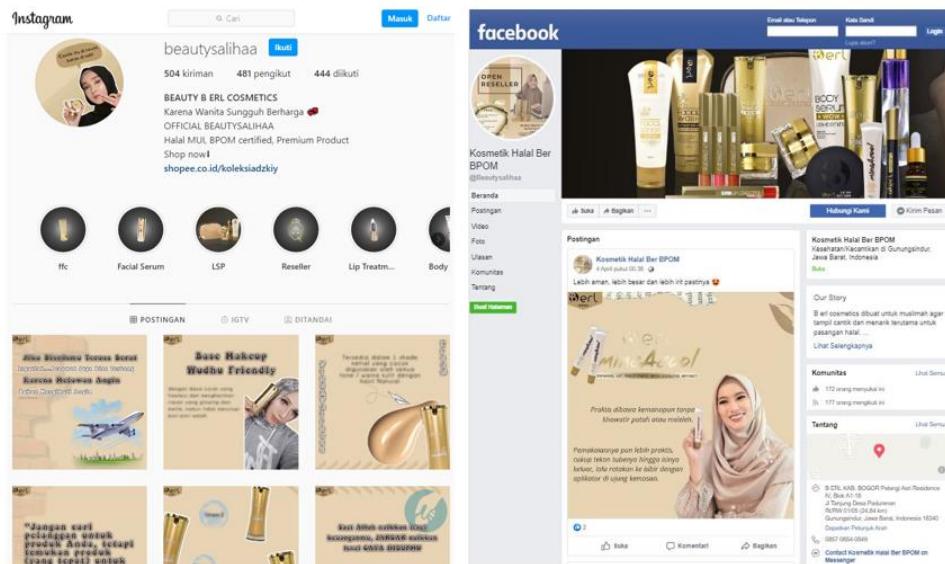
Tingkatan tersebut merupakan salah satu strategi yang dibuat oleh Berl Cosmetics dalam melakukan penjualan. Masing-masing distributor memiliki tim yaitu para Agen yang menjadi bawahannya[4]. Sedangkan Agen memiliki tim berupa sekumpulan Reseller yang melakukan penjualan langsung ke Pelanggan. Beautysalihaa merupakan salah satu agen pada tim Distributor Tangerang. Tim yang dimiliki Beautysalihaa terdiri dari 72 Reseller dan tiga orang Admin yang membantu mengelola keuangan, proses bisnis dan promosi.

Apapun bisnis yang dijalani perlu untuk selalu membuat strategi pemasaran agar dapat meningkatkan penjualan[5]. Salah satu strategi yang dibuat oleh Beautysalihaa adalah membuat pemeringkatan untuk Reseller. Setiap bulan dibuat peringkat dan top reseller akan diberikan berbagai reward seperti logam mulia, uang dan lain-lain. Pada Gambar 6 terlihat contoh peringkat Reseller bulan Maret 2020.



Gambar 6. Top Reseller Maret 2020

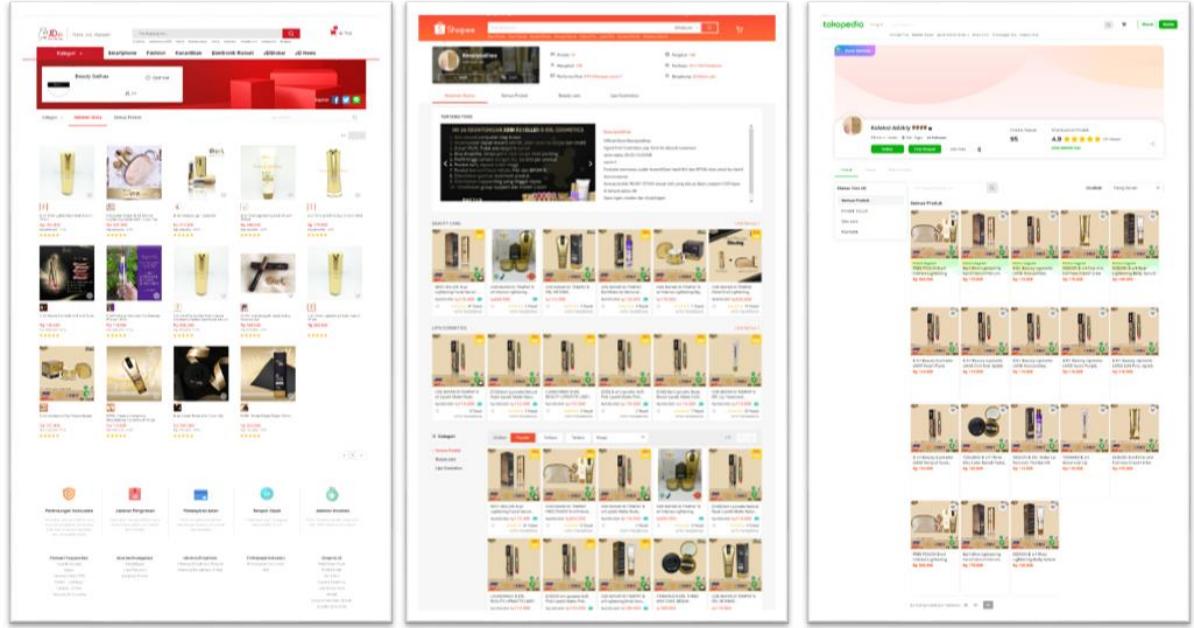
Strategi pemasaran lainnya diantaranya dengan memanfaatkan Media Sosial dan Marketplace[6]-[7]. Terdapat dua media sosial yang saat ini digunakan yaitu Facebook dan Instagram. Tampilan media sosial milik Beautysalihaa seperti terlihat pada Gambar 7.



Gambar 7. Media Sosial Beautysalihaa

Dari sekian banyak Marketplace yang ada di Indonesia, Beauty membuka toko di beberapa marketplace yaitu JD.ID, Shopee dan Tokopedia. Tautan untuk JD.ID adalah https://www.jd.id/shop/Beauty-Salihaa_43491.html. Tautan untuk Shopee adalah <https://shopee.co.id/koleksiadzkiy>. Tautan untuk Tokopedia

adalah <https://www.tokopedia.com/koleksiadzkiy>. Tampilan Marketplace Beautysalihaa seperti pada



Gambar 8. Marketplace Beautysalihaa

Pelanggan yang dimiliki Beautysalihaa tidak hanya berasal dari Jabodetabek saja, tapi juga dari seluruh Indonesia seperti Cilegon, Garut, Surabaya, Jambi, Mataram, Makassar, bahkan dari luar negeri seperti Taiwan dan Dubai. Hal ini dapat tercapai karena informasi adanya Beautysalihaa bersumber dari mulut ke mulut, marketplace dan media sosial yang selama ini sudah dijalankan.

Sampainya informasi Beautysalihaa ke luar negeri adalah karena kebetulan di negara tersebut terdapat saudara dan teman dari Seftiani Dwi Astuti. Sedangkan informasi yang sampai pada pelanggan di luar jabodetabek, banyak bersumber dari Media Sosial dan Marketplace. Meskipun sudah menyebar ke berbagai daerah, tapi informasi yang didapat para pelanggan terkadang masih belum lengkap. Hal tersebut ditandai dengan masih banyak pelanggan yang menanyakan detil informasi dan manfaat produk serta cara bergabung menjadi Reseller menggunakan media komunikasi Whatsapp, Direct Message Instagram dan Inbox Facebook. Diperlukan sebuah media informasi yang dapat memberikan informasi produk dan manfaat produk yang lengkap[6].

Permasalahan berikutnya adalah tentang pencapaian target penjualan. Hal yang wajar di dalam suatu bisnis jika target omset selalu meningkat[5]. Untuk

mencapai target omset yang sudah ditetapkan dan meningkatkan penjualan maka Beautysalihaa harus mencari strategi baru[8]. Untuk menunjang peningkatan penjualan perlu dilakukan peningkatan pemasaran. Beautysalihaa sudah membuat perencanaan membuat sebuah website untuk media pemasaran, tetapi belum memiliki kemampuan dalam membangun sebuah website. Hal ini menjadi kendala berikutnya sehingga Beautysalihaa saat ini belum memiliki sebuah website. Kebutuhan website bagi Beautysalihaa tidak hanya untuk menyajikan informasi produk tapi juga informasi pembukaan/penerimaan Reseller baru.

Salah satu solusi untuk meningkatkan penjualan dan menyediakan informasi yang detail tentang bisnis Beautysalihaa adalah dengan membuat sebuah website[9]. Sebuah website dapat menyajikan banyak informasi dan detail[10]. Informasi yang dapat disajikan diantaranya adalah informasi produk, bahan baku, manfaat, keunggulan, harga dan informasi detail lainnya[11].

Website sudah menjadi solusi bagi berbagai macam usaha/bisnis baik UMKM, kelompok usaha maupun perusahaan besar[12]¹,[9]²,[6]³,[13]³,[14]. Tidak hanya usaha di bidang penjualan barang namun juga jasa. Penyajian sebuah informasi yang baik di dalam website akan dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan dan calon pelanggan terhadap sebuah bisnis[15].

Metode

Pengabdian Kepada Masyarakat ini melewati beberapa tahapan mulai dari penggalian informasi, perencanaan kegiatan, pembuatan website, pembuatan materi, pelatihan pengelolaan website, hingga pembuatan laporan. Berikut ini detail metode pelaksanaan:

1. Observasi

Setelah mitra memberikan informasi terkait kebutuhannya, pengusul segera melakukan analisa situasi mitra dengan melakukan observasi terhadap kondisi terkini mitra. Observasi dimulai dari melihat lokasi, profil, produk yang dijual, sampai teknik penjualan serta pemasaran yang dilakukan.

2. Pengumpulan Data

¹

²

³

Selain menganalisa situasi mitra dengan melihat langsung, pengusul mengumpulkan data untuk dapat dilakukan analisa lebih lanjut. Data yang dikumpulkan diantaranya adalah jumlah reseller, omset yang diperoleh selama ini, target omset, serta media perromosi dan pemasaran yang selama ini dilakukan.

3. Literature Review

Digunakan untuk menggali informasi dari berbagai sumber seperti jurnal, skripsi, makalah atau referensi lain yang bersifat valid dan relevan. Literature review juga digunakan untuk menggali lebih dalam kebutuhan dan solusi yang dapat dibuat.

4. Pembuatan Website

Setelah dapat menyimpulkan masalah yang dialami mitra dan menemukan solusi yang tepat, maka segera dilakukan analisa kebutuhan website. Berikutnya dilanjutkan membuat desain dan implementasi pembuatan website.

5. Pembuatan Materi

Setelah website selesai dibuat, maka perlu dibuat materi pengelolaan website agar mitra dapat mengelola sendiri website yang sudah dibuat.

6. Pendampingan

Berikutnya mitra diberikan pengetahuan untuk dapat mengelola website yang dibuat. Selain diberikan pengetahuan, mitra diberikan pendampingan dalam melakukan pengelolaan website.

7. Evaluasi

Setelah kegiatan PKM dilaksanakan, dilakukan evaluasi terhadap hasil pelatihan. Evaluasi dilakukan dengan memberikan kuesioner kepada peserta pelatihan.

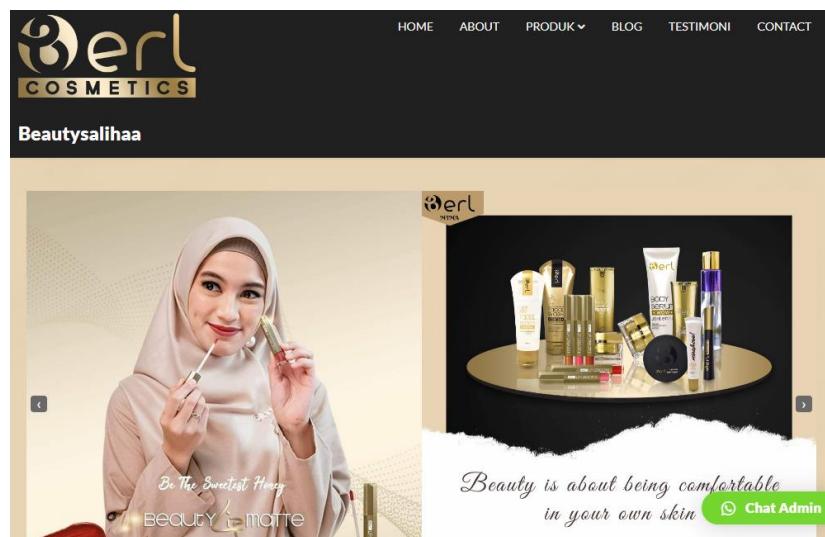
Hasil

Website dibuat di hosting yang disewakan oleh <https://www.domainesia.com/>. Terdapat beberapa pilihan nama domain dengan nama utama Beautysalihaa. Mitra memilih nama domain <http://beautysalihaa.com/> disewa dan digunakan. Website diisi dengan beberapa hal, diantaranya:

1. Informasi Produk Kosmetik
2. Informasi Produk Berlanja

3. Informasi Join Reseller
4. Informasi tips, dan
5. Testimoni produk

Website <http://beautysalihaa.com/> dibangun dan dikelola terlebih dahulu oleh team Pengabdian Pada Masyarakat Universitas Budi Luhur. Mulai dari membangun tampilan depan, pemilihan tema, posting produk, posting informasi join reseller hingga membuat akun untuk mitra. Akun mitra dibuat agar nantinya mitra dapat mengelola sendiri website yang sudah dibuat. Tampilan awal website dapat dilihat pada Gambar 9.



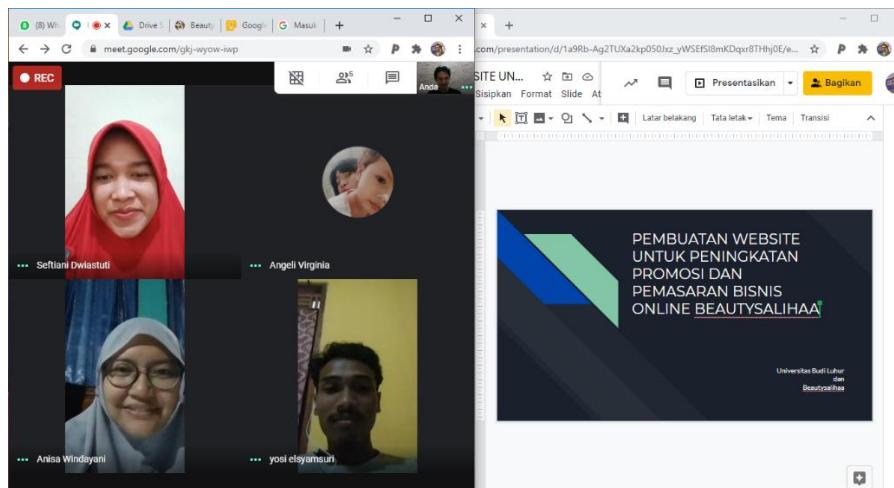
Gambar 9. Tampilan Depan Website beautysalihaa.com

Dari hasil kegiatan yang telah dilaksanakan dapat dibahas beberapa poin. Beautysalihaa sudah mempunyai website yang dapat diakses siapa saja dan di mana saja. Website yang dibuat untuk Beautysalihaa dapat memberikan informasi lebih luas lagi kepada team penjualan, reseller, marketer, pelanggan, calon reseller dan juga calon pelanggan. Pelatihan diberikan kepada pemilik Beautysalihaa dan dua admin yang dimilikinya. Pelatihan yang diberikan merupakan bagaimana melakukan maintenance website Beautysalihaa. Arahan yang diberikan sebagai berikut:

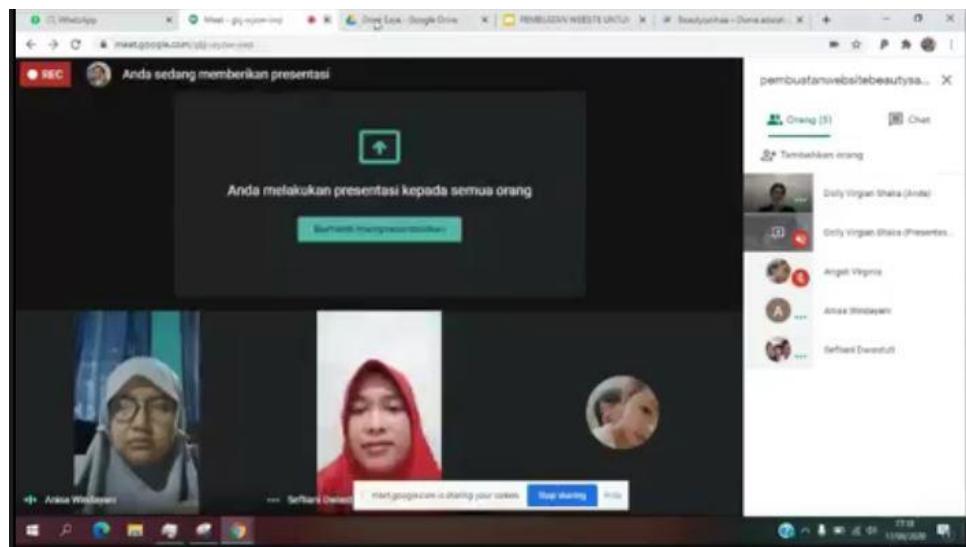
1. Menunjukkan Front End dan alamat domain yaitu <http://beautysalihaa.com/>

2. Pemilik Beautysalihaa dan para admin sudah sangat familiar menggunakan internet sehingga sangat lancar untuk membuka <http://beautysalihaa.com/> di sebuah browser
3. Instruktur memperkenalkan menu apa saja yang ada di <http://beautysalihaa.com/>
4. Setelah itu instruktur memberikan username dan password sebagai admjin
5. Halaman Admin website dapat diakses oleh pemilik mitra yaitu <http://beautysalihaa.com/wp-admin/>
6. Pada Halaman Admin, pengguna dapat mengubah konten yang terdapat pada website <http://beautysalihaa.com/>

Pelatihan dihadiri oleh peserta yaitu Beautysalihaa sebagai mitra dan instruktur yaitu team pengabdian kepada masyarakat Universitas Budi Luhur. Peserta yang hadir adalah Seftiani Dwi Astuti, Anisa Windayani dan Angel Virginia Agustin. Sedangkan Instruktur yang hadir adalah Dolly Virgian Shaka Yudha Sakti dan Iman Permana. Foto kegiatan pelatihan dapat dilihat pada Gambar 10 dan Gambar 11.



Gambar 10. Presentasi Kegiatan Pelatihan



Gambar 11. Kegiatan Pelatihan

Selama kegiatan pelatihan, peserta sangat antusias melihat website <http://beautysalihaa.com/>. Menurut mereka website tersebut sangat bermanfaat untuk memberikan informasi lebih luas kepada team penjualan, reseller, marketer, pelanggan, calon reseller dan juga calon pelanggan.

Kesimpulan

Beberapa hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat ini diantaranya:

1. Mitra saat ini sudah memiliki website yang disewa di <https://www.domainesia.com/> dengan domain <http://beautysalihaa.com/>.
2. Website <https://www.domainesia.com/> sudah berisi informasi terkait produk, informasi join reseller, testimony dan tips untuk dapat meningkatkan promosi bisnis.
3. Mitra sudah mampu mengelola sendiri website yang sudah dibuatkan.

Daftar Referensi

- [1] Rusdiana and Achmad Otong Bustomi, "Transaksi Dropshipping Perspektif Ekonomi Syari'Ah," *Al-Mustashfa*, 2015.
- [2] I. Aulia and R. Oktavianus, "Perancangan Aplikasi Dropshipping Produk

- Smartphone Berbasis Web," *J. ENTER*, vol. 1, pp. 517–526, 2018.
- [3] M. L. Hedynata and W. E. D. Radianto, "Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Luscious Chocolate Potato Snack," *Manaj. dan Start-up Bisnis*, vol. 1, no. April, pp. 1–10, 2016.
 - [4] D. V. S. Y. S. Sakti, G. P. Utama, and Yuliazmi, "Peningkatan Kemampuan Pemasaran Bisnis Online dengan Pelatihan Optimasi Media Sosial Instagram Bagi Komunitas Bisnis Online B-Erl Family," in *Seminar Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Budi Luhur 2020*, 2020, pp. 196–202.
 - [5] D. H. Wibowo, Z. Arifin, and . Sunarti, "Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi pada Batik Diajeng Solo)," *J. Adm. Bisnis*, 2015.
 - [6] T. Pradiani, "Pengaruh Sistem Pemasaran Digital Marketing Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Hasil Industri Rumahan," *J. Ilm. Bisnis dan Ekon. Asia*, vol. 11, no. 2, pp. 46–53, 2018, doi: 10.32812/jibeka.v11i2.45.
 - [7] L. T. Harinie, A. Hukom, and J. Juma'eh, "Pendampingan dalam Memasarkan Produk Hasil Usaha UKM melalui Penggunaan Media Sosial di Kabupaten Gunung Mas Kalimantan Tengah," *Engagem. J. Pengabdi. Kpd. Masy.*, 2020, doi: 10.29062/engagement.v4i1.179.
 - [8] H. Hartono, K. Hutomo, and M. Mayangsari, "Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Perusahaan" Dengan Menetapkan Alumni Dan Mahasiswa Universitas Bina Nusantara Sebagai Objek Penelitian," *Binus Bus. Rev.*, vol. 3, no. 2, p. 882, 2012, doi: 10.21512/bbr.v3i2.1271.
 - [9] Supriyanta and A. Tina, "Perancangan Website Sebagai Media Promosi Dan Penjualan Pada CV Simba Jaya Magelang," *Indones. J. Netw. Secur.*, 2017.
 - [10] D. A. Praditya and B. Soepeno, "Penggunaan Aplikasi CMS Wordpress Untuk Merancang Website Sebagai Media Promosi pada Maroon Wedding Malang," *Akuntansi, Ekon. dan Manaj. Bisnis*, 2014.
 - [11] P. S. Hasugian, "Perancangan Website Sebagai Media Promosi Dan Informasi," *J. Inform. Pelita Nusant.*, vol. 3, no. 1, pp. 82–86, 2018.
 - [12] I. N. Indah and L. Yulianto, "Pembuatan Website Sebagai Sarana Promosi Produk Kelompok Pidra Desa Gawang Kecamatan Kebonagung Kabupaten Pacitan," *J. Speed*, 2011, doi: 10.3112/SPEED.V3I4.1155.

- [13] V. M. M. Siregar, "Perancangan Website Sebagai Media Promosi Dan Penjualan Produk," *TAM (Technology Accept. Model.)*, vol. 9, no. 1, pp. 15–21, 2018.
- [14] F. F. D. Imaniawan and H. M. Nur, "Perancangan Dan Pembuatan Website Penjualan Biji Kopi Pada Society Coffee House Purwokerto," *EVOLUSI - J. Sains dan Manaj.*, vol. 7, no. 1, pp. 61–67, 2019, doi: 10.31294/evolusi.v7i1.5030.
- [15] A. D. Riyanto, "Pembuatan Website Sebagai Media Promosi Yang Terpercaya," *Semin. Nas. Inform. 2015 (semnasIF 2015)*, 2015.

LAMPIRAN 10: Publikasi di Media Masa

Kegiatan PPM sudah dipublikasi di web FTI UBL dengan alamat:

<https://fti.budiluhur.ac.id/2020/08/pembuatan-website-untuk-peningkatan-promosi-dan-pemasaran-bisnis-online-beautysalihaa/>

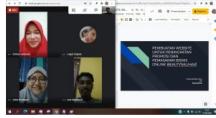
 **UNIVERSITAS BUDI LUHUR** sejati, berintegritas, berilmu

Profil Fakultas ▾ Program Studi ▾ Download ▾ Riset ▾ Kegiatan Rutin ▾ Pengumuman Berita

Home » Berita Terkini, Riset dan PPM

18 Agu 2020 **Pembuatan Website Untuk Peningkatan Promosi dan Pemasaran Bisnis Online Beautysalihaa**

by Indah Puspasari
Salam Budi Luhur!!



Beautysalihaa merupakan bisnis yang dirintis oleh Sefitiani Dwi Astuti sejak awal 2018. Memulai dengan pakaian muslimah, baju, hingga pada akhirnya berjualan kosmetik. Saat ini Beautysalihaa merupakan Agent resmi kosmetik halal dengan merk Beri. Sebagai Agent Resmi Beri Cosmetics, Beautysalihaa tidak sekedar menjual produk kepada pelanggan tetapi juga membuka pendaftaran reseller untuk ikut ke dalam Team. Penjualan Beautysalihaa. Beautysalihaa terletak di Pelangi Asri Residence 4, Blok A1 no 18, RT/RW 01/05 Desa Padurenan, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor, Jaraknya sekitar 27KM dari Universitas Budi Luhur. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Beautysalihaa selama ini hanya menggunakan social media Instagram (@beautysalihaa) dan Facebook (Beauty Salihaa). Sementara transaksi jual beli dilakukan menggunakan beberapa marketplace dan melalui WhatsApp (085706540849). Marketplace yang dimiliki diantaranya Shopee, Tokopedia, JD.ID. Beautysalihaa masih selalu meningkatkan strategi pemasarannya di dunia digital. Beautysalihaa masih belum memiliki sebuah website yang dapat menampung informasi terkait produk dan informasi penerimaan reseller secara terperinci untuk memberikan penjelasan secara detil kepada calon pelanggan dan calon reseller. Hal tersebut yang mendorong tim dosen PPM Fakultas Teknologi Informasi yaitu Dolly Virgin Shaka Yudha Sakti, M.Kom dan Iman Permana, M.Kom ingin membantu mitra PPM yaitu Beautysalihaa untuk membuatkan sebuah website.

Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk membantu pihak Beautysalihaa menjadikan website sebagai media promosi sekaligus memberikan informasi ke calon pelanggan dan calon reseller untuk mengetahui informasi produk, cara membeli dan cara bergabung menjadi reseller. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dimulai dari kontrak kerjasama kedua mitra, proses pembuatan website hingga sosialisasi dan training mulai dari akhir April hingga awal Agustus 2020.



Media Sosial Beautysalihaa

Pembuatan Website diawali dengan menyewa hosting dan domain pada domainesia.com. Alamat website yang dipilih adalah <http://beautysalihaa.com/>, sesuai dengan nama dari mitra yaitu Beautysalihaa. Website berisi profil, macam-macam produk, informasi pendaftaran reseller, hingga testimony para pelanggan yang pernah membeli dan merasakan manfaat Beri Kosmetik.



Tampilan Website Beautysalihaa

Setelah tim berhasil membuat website Beautysalihaa, maka tahap berikutnya yaitu dilakukan Kegiatan sosialisasi dan training penggunaan website kepada mitra PPM yaitu pemilik Beautysalihaa dan dua orang Admin. Karena situasi pandemi COVID-19, Maka diputuskan kegiatan sosialisasi diadakan secara daring melalui Google Meet Pada hari Sabtu Tanggal 15 Agustus 2020 pukul 15.30 - 17.30 WIB. Berikut ini adalah dokumentasi kegiatan.

Tags: FTI Budi Luhur, PPM, Tri Dharma

Link Penting

Univ. Budi Luhur
Web Student
BAAK
D3 Unggulan
Teknik Informatika

Agenda Kegiatan



Asrip Pos



Agustus 2020

S	S	R	K	J	S	M
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

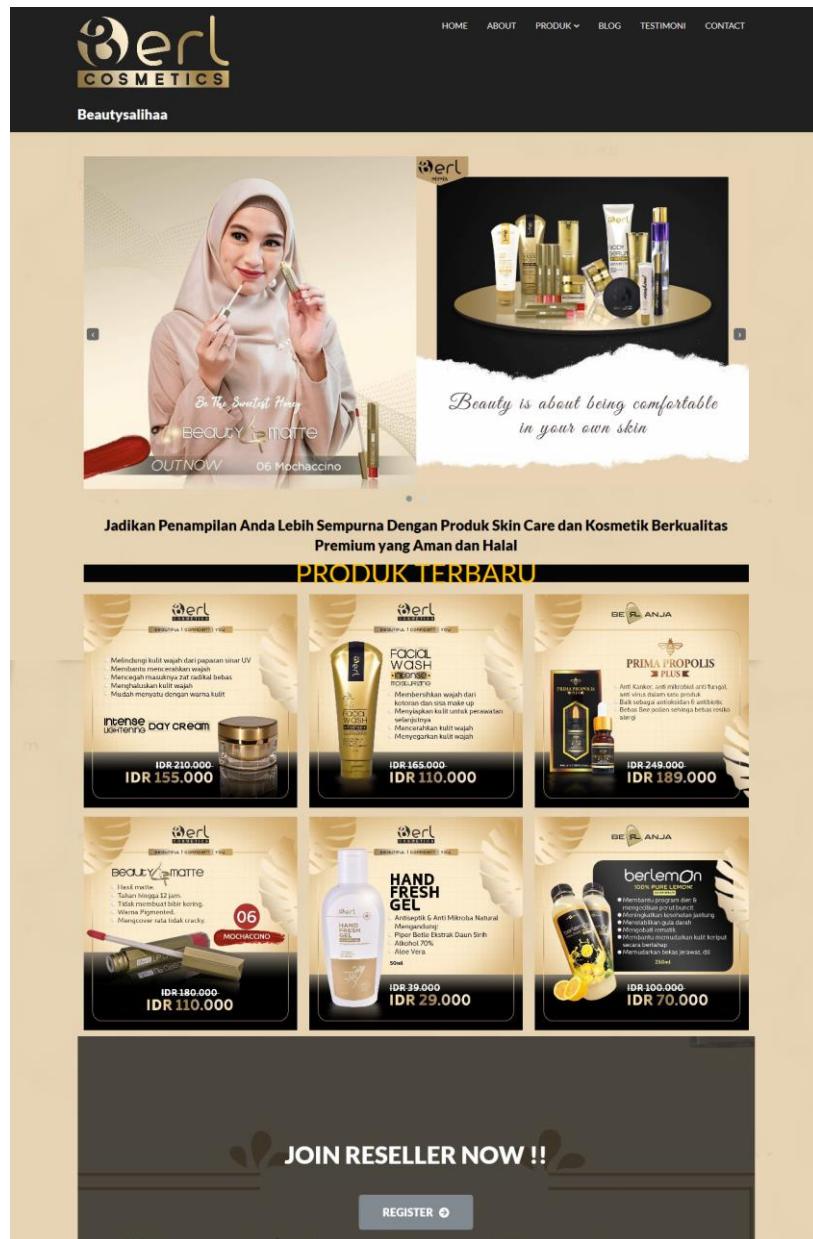
+ JUL

LAMPIRAN 11: Modul / Materi Pelatihan

Panduan Penggunaan Website beautysalihaa.com

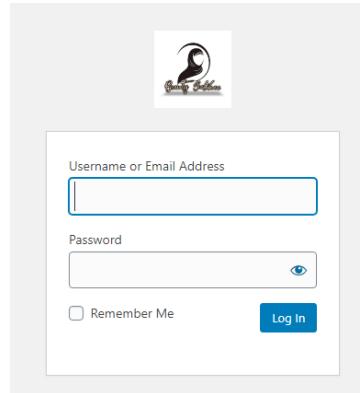
Tampilan awal website Beautysalihaa

Alamat website dapat diakses melalui alamat <http://beautysalihaa.com/>



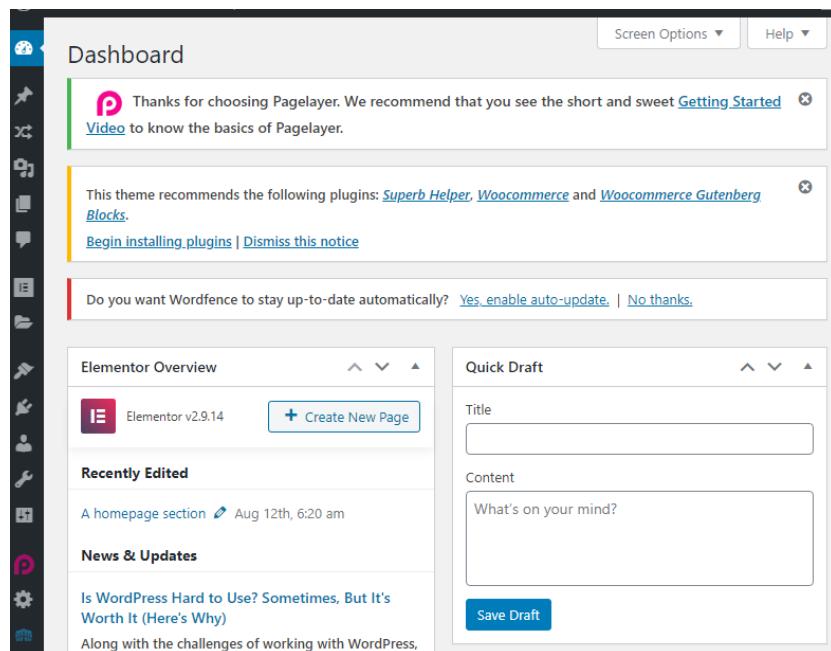
Halaman Login

Untuk mengelola website beautysalihaa.com, pengguna (admin) dapat melakukan login melalui link <http://beautysalihaa.com/wp-admin/>. Berikut tampilan halaman login.



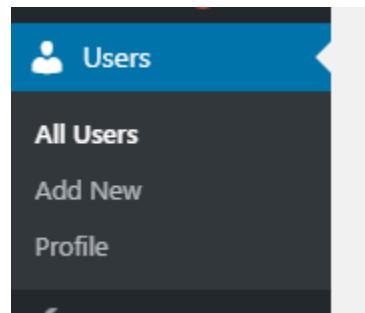
Username dan password sesuai dengan yang sudah dibuat oleh tim PPM Univ. Budi Luhur akan diberikan kepada Beautysalihaa.

Apabila login berhasil, pengguna akan diarahkan ke Dashboard halaman utama.



Tambah User

Admin dapat menambahkan pengguna di halaman Users. Untuk dapat menambahkan pengguna, admin bisa klik **Add New** pada Menu **Users**.



Isi sesuai data yang ingin ditambahkan, lalu klik tombol **Add New User**

Create a brand new user and add them to this site.

Username (required)

Email (required)

First Name

Last Name

Website

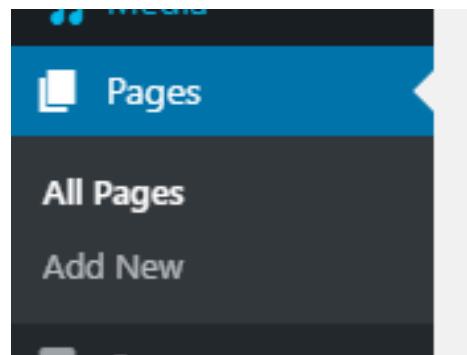
Password [Show password](#)

Send User Notification Send the new user an email about their account.

Role

Membuat Halaman / Page

Untuk membuat Halaman / Page admin dapat memilih **Add New** pada menu **Pages**.

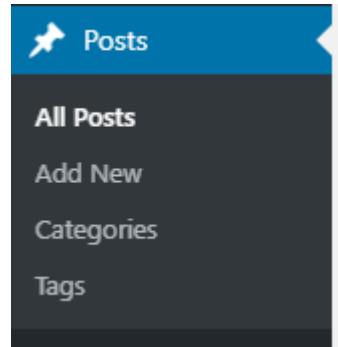


Isi Judul pada **Add title** dan konten halaman pada kotak di bawahnya. Jika sudah klik tombol **Publish** untuk menampilkan ke website.

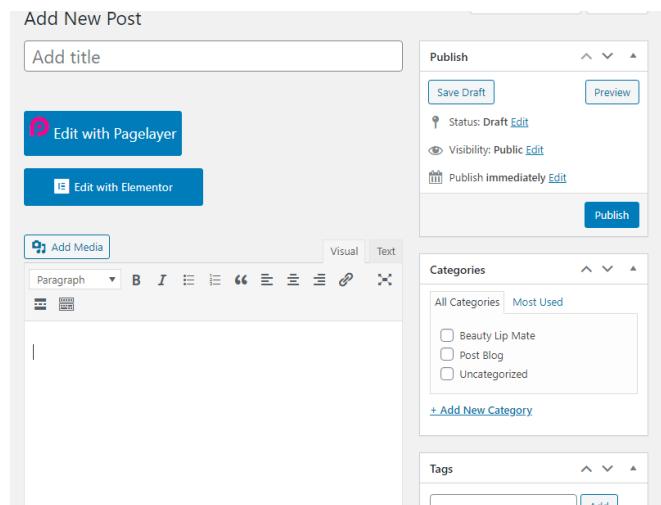
A screenshot of the 'Add New Page' editor in the WordPress admin area. The screen shows a title input field, a toolbar with 'Edit with Pagelayer' and 'Edit with Elementor' buttons, a rich text editor with a 'Text' tab selected, and a sidebar with 'Publish' and 'Page Attributes' sections. The 'Publish' section includes buttons for 'Save Draft', 'Preview', and 'Publish'. The 'Page Attributes' section includes fields for 'Parent' (set to '(no parent)'), 'Template' (set to 'Default template'), and 'Order' (set to '0'). A note at the bottom of the sidebar says 'Need help? Use the Help tab above the screen title.'

Membuat Post

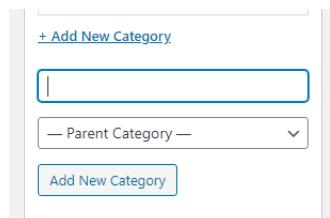
Untuk membuat Post admin dapat memilih **Add New** pada menu **Post**.



Isi Judul pada **Add title** dan konten halaman pada kotak di bawahnya. Jika sudah klik tombol **Publish** untuk menampilkan ke website.

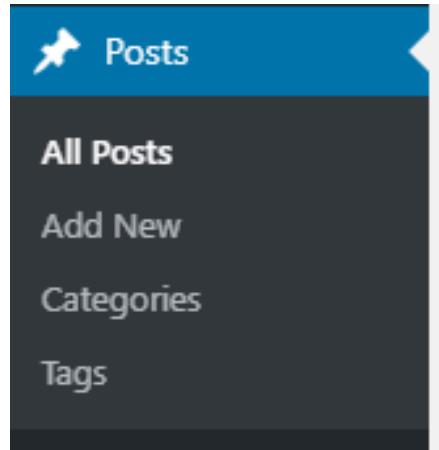


Untuk menambahkan kategori, klik **Add New Category**, lalu masukkan nama kategori dan klik tombol **Add New Category**.



Update Post

Untuk mengubah artikel / post yang pernah dibuat, pilih Post lalu pilih All Post.



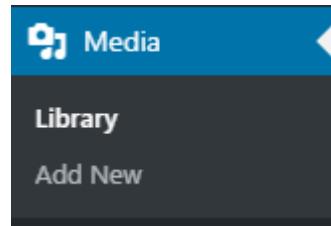
Akan tampil daftar post yang pernah dibuat, lalu pilih salah satu post yang ingin diubah.

A screenshot of the WordPress 'Posts' list screen. The title 'Posts' is at the top, followed by a 'Add New' button. Below that are filters for 'All (2)' and 'Published (2)'. The main area shows two posts in a table format. The first post is 'Tips Memilih Lipstik' by 'Iman Permana' (Post Blog), published on 2020/08/19 at 12:12 pm. The second post is 'Hello world!' by 'septia88' (Post Blog), published on 2020/03/14 at 6:17 am. Each post has a checkbox, an edit icon, and a trash icon. The table has columns for Title, Author, Categories, Tags, and Date.

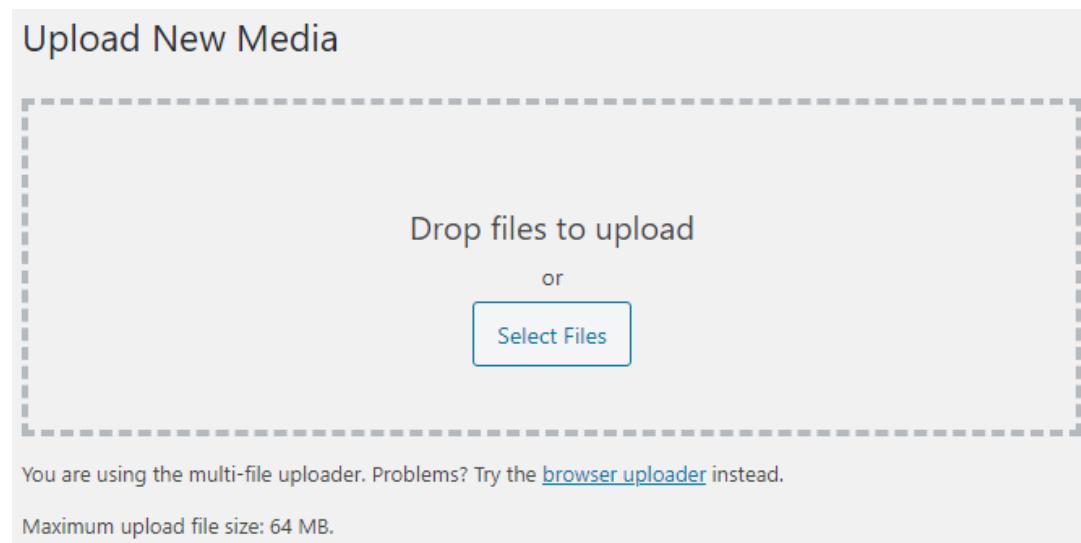
Setelah dipilih salah satu post, akan tampil form seperti saat menambahkan post baru.

Mengunggah Gambar

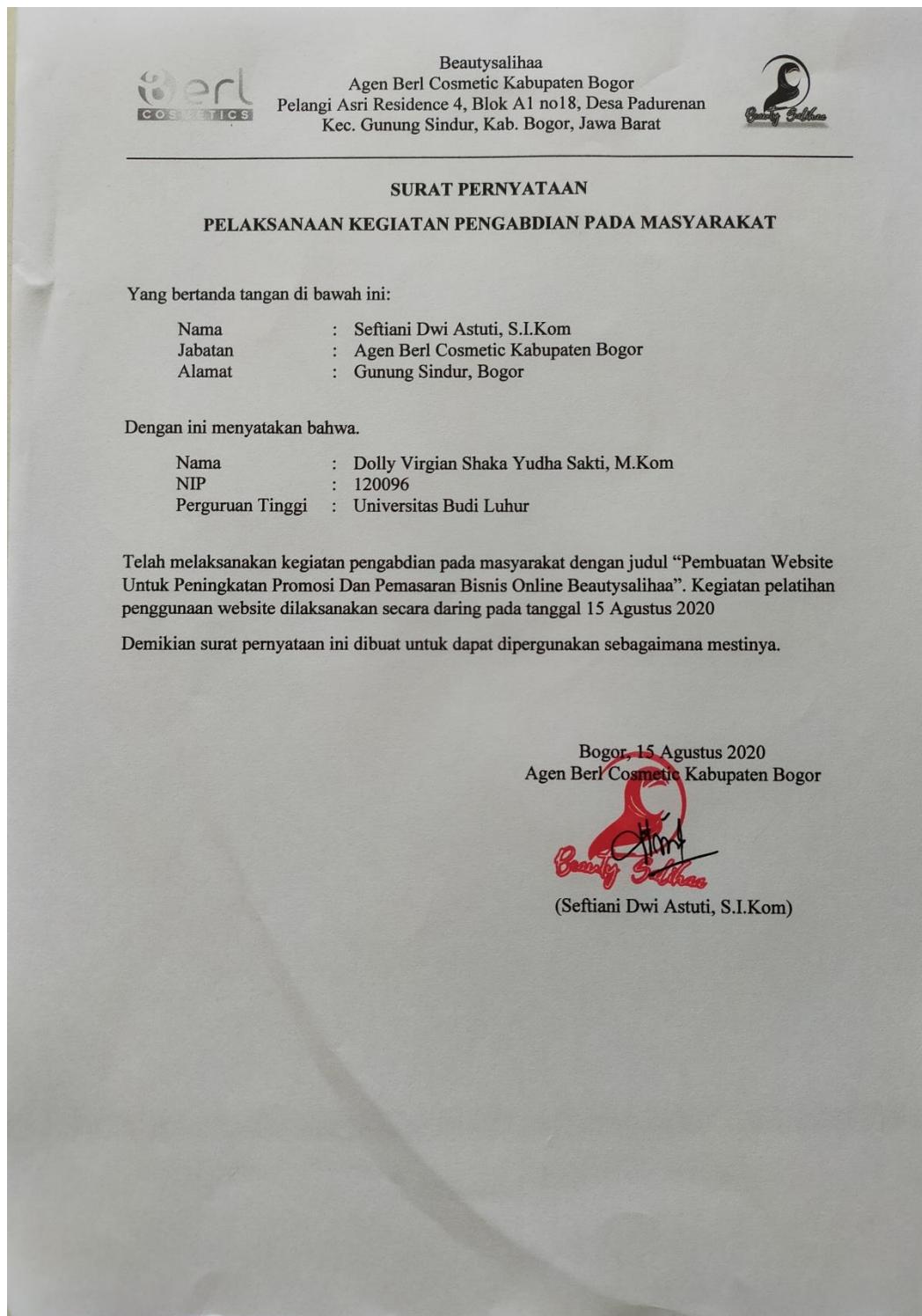
Untuk mengunggah gambar, bisa memilih menu **Media**, lalu klik **Add New**.



Lalu akan tampil pilihan Drag File ke area upload, atau tombol **Select Files**.



LAMPIRAN 12: Surat Keterangan telah melaksanakan pengabdian kepada
masyarakat yang ditandatangani oleh Mitra



LAMPIRAN 13: Nama kegiatan, jenis kegiatan, waktu kegiatan, narasumber, meeting room, URL yang digunakan

The screenshot shows a Google Calendar interface. At the top, it displays the date as 15 August 2020. Below this is a timeline for Saturday (SAT) from 14:00 to 17:00. A blue event box is visible between 16:00 and 17:00, labeled 'Pembuatan Website Untuk Peningkatan Promosi dan Pemasaran Bisnis Online Beautysalihaa' with the time '15:30 – 17:30'. Below the timeline, the event details are expanded:

- Event Details:** 'Pembuatan Website Untuk Pe' (partially visible), '15 Aug 2020', '15:30 to 17:30', '15 Aug 2020', 'Time zone', 'All day' (unchecked), 'Doesn't repeat'.
- Join with Google Meet:** 'meet.google.com/upo-ypmk-yew · Up to 250 participants'.
- Add location:** 'Add location'.
- Notification:** 'Notification' set to '10 minutes'.
- Guests:** 'Add guests' (input field), 'Guest permissions' (checkboxes: 'Modify event' (unchecked), 'Invite others' (checked), 'See guest list' (checked)).
- Attendees:** 'Dolly Virgian Shaka' (status: 'Busy').
- Visibility:** 'Default visibility'.

- | | |
|---------------------------|--|
| Nama Kegiatan | : PELATIHAN PENGGUNAAN WEBSITE UNTUK PENINGKATAN PROMOSI DAN PEMASARAN BISNIS ONLINE BEAUTYSALIHAA |
| Jenis Kegiatan | : Pelatihan Penggunaan |
| Waktu Kegiatan | : 15 Agustus 2020, Pukul 15:30 s.d 17:30 WIB |
| Narasumber | : 1. Dolly Virgian Shaka Yudha Sakti, M.Kom
2. Iman Permana, M.Kom |
| Meeting Room | : Google Meet (meet.google.com) |
| URL yang digunakan | : https://meet.google.com/upo-ypmk-yew |

LAMPIRAN 14: Foto Peserta

