



## Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat

Sekolah Tinggi Teknologi Ilmu Komputer Insan Unggul

### PKM IMPLEMENTASI KEBIJAKAN RUANG TERBUKA HIJAU KOTA CILEGON

*Ali Faozin, Hetty Herawati*

### PKM PENINGKATAN KEMAMPUAN BAHASA INGGRIS DASAR MELALUI METODE FUN LEARNING BAGI SISWA SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN PEMBANGUNAN CILEGON

*Achmad Syaefudin, Bela Yusti Annasya*

### PKM PEMETAAN SWOT UNTUK PENGUATAN SISTEM TI DAN BISNIS PT KRAKATAU BAJA INDUSTRI

*Anita Megayanti, Roy Amrullah Ritonga, Gustina*

### PKM PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL SEBAGAI DIGITAL MARKETING UMKM DI KELURAHAN MESJID PRIYAYI, KECAMATAN KASEMEN, KOTA SERANG

*Penny Hendriyati, Afrasim Yusta, Bela Yusti Annasya*

### PKM PENGEMBANGAN E-COMMERCE UNTUK MENINGKATKAN PEMASARAN PADA TOKO PUTRI COLLECTION

*Susy Katarina Sianturi, Helmi Ilham, Alfi Putri Liana*

### PKM LAPORAN KEUANGAN DENGAN MYOB V.18 PADA INDUSTRI RUMAH MAKAN

*Dina Satriani Fansuri, Teguh Sutopo, Ali Faozin, Umiyatul Jannah*



**Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat** e-ISSN 2964-237X  
Sekolah Tinggi Teknologi Ilmu Komputer Insan Unggul p-ISSN 2964-1918

---

## Sevana: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat

Volume 4 No. 1, Mei 2025

### DEWAN REDAKSI

#### Head of the Editorial Board

Afrasim Yusta, S. Kom., M. Kom.

(STTIKOM Insan Unggul)

#### Editorial Board

Penny Hendriyati, S. Kom., M. Kom.

(STTIKOM Insan Unggul)

Hetty Herawati, M.Pd

(STTIKOM Insan Unggul)

#### Editors

Bela Yusti Annasya, M.Pd

(STTIKOM Insan Unggul)

#### Reviewers

Achmad Syaefudin, S.T, M.M, M.Kom

(STTIKOM Insan Unggul)

Afrasim Yusta, M.Kom

(STTIKOM Insan Unggul)

Penny Hendriyati, M.Kom

(STTIKOM Insan Unggul)

Teguh Sutopo, M.Kom

(STTIKOM Insan Unggul)

Dr. Dadan Ramdhani, S.E., M.Si., Akt., CA

(Universitas Sultan Ageng Tirtayasa)

Dr. E. Ahmad Soleh, S.E., M.Si.

(Universitas Dehasen Bengkulu)

Dr. Darlis Herumurti, S.Kom., M.Kom.

(Institut Teknologi Sepuluh Nopember)

#### Alamat Redaksi

Jl. Bojonegara No. 45, Panggung Rawi, Kota Cilegon, Banten 42412

Telp. 0254-396171 Fax. 0254-396172

Email: [jurnal@insan-unggul.ac.id](mailto:jurnal@insan-unggul.ac.id)

---

## Sevana: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat

Volume 4 No. 1, Mei 2025

### DAFTAR ISI

<b>PKM IMPLEMENTASI KEBIJAKAN RUANG TERBUKA HIJAU KOTA CILEGON</b>	<b>1 - 6</b>
<i>Ali Faozin, Hetty Herawati</i>	
<b>PKM PENINGKATAN KEMAMPUAN BAHASA INGGRIS DASAR MELALUI METODE FUN LEARNING BAGI SISWA SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN PEMBANGUNAN CILEGON</b>	<b>7 - 10</b>
<i>Achmad Syaefudin, Bela Yusti Annasya</i>	
<b>PKM PEMETAAN SWOT UNTUK PENGUATAN SISTEM TI DAN BISNIS PT KRAKATAU BAJA INDUSTRI</b>	<b>11 - 17</b>
<i>Anita Megayanti, Roy Amrullah Ritonga, Gustina</i>	
<b>PKM PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL SEBAGAI DIGITAL MARKETING UMKM DI KELURAHAN MESJID PRIYAYI, KECAMATAN KASEMEN, KOTA SERANG</b>	<b>18 - 22</b>
<i>Penny Hendriyati, Afrasim Yusta, Bela Yusti Annasya</i>	
<b>PKM PENGEMBANGAN E-COMMERCE UNTUK MENINGKATKAN PEMASARAN PADA TOKO PUTRI COLLECTION</b>	<b>23 - 27</b>
<i>Susy Katarina Sianturi, Helmi Ilham, Alfi Putri Liana</i>	
<b>PKM LAPORAN KEUANGAN DENGAN MYOB V.18 PADA INDUSTRI RUMAH MAKAN</b>	<b>28 - 35</b>
<i>Dina Satriani Fansuri, Teguh Sutopo, Ali Faozin, Umiyatul Jannah</i>	

## PKM IMPLEMENTASI KEBIJAKAN RUANG TERBUKA HIJAU KOTA CILEGON

Ali Faozin<sup>1\*</sup>, Hetty Herawati<sup>2</sup>

Sekolah Tinggi Teknologi Ilmu Komputer (STTIKOM) Insan Unggul<sup>12</sup>  
alifa\_iu@yahoo.com<sup>1\*</sup>, hetty\_siu@yahoo.com<sup>2</sup>

### Histori Makalah

Diterima Editor :  
(29/04/2025)

Direvisi Pemakalah :  
(29/04/2025)

Diterima Publikasi :  
(30/05/2025)

### ABSTRAK

Ruang Terbuka Hijau (RTH) adalah penataan ruang perkotaan yang berfungsi sebagai kawasan lindung, kawasan hijau pertamanan kota, kawasan hijau hutan kota, kawasan hijau rekreasi kota, kawasan hijau kegiatan olahraga, kawasan hijau pemakaman, kawasan hijau pertanian, kawasan hijau jalur hijau dan kawasan hijau pekarangan. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian deskriptif mampu menggambarkan atau memecahkan masalah secara sistematis. Melalui penelitian ini akan diperoleh output penelitian berupa analisis kualitatif mengenai implementasi Kebijakan Penataan Ruang Terbuka Hijau di Kota Cilegon. Implementasi Kebijakan Penataan Ruang Terbuka Hijau ditargetkan akan memenuhi kebutuhan sesuai dengan UU tentang 20% untuk wilayah publik pada tahun 2021 sesuai dengan RPJMD yang telah di rancang. Kebijakan Penataan Ruang Terbuka Hijau di kota Cilegon melakukan kerja sama dengan Privat dan dinas pertanahan untuk memenuhi ketentuan yang sudah di tetapkan oleh UU no 20 tahun 2007.

**Kata Kunci:** kebijakan publik, implementasi kebijakan publik, kebijakan penataan ruang terbuka hijau (RTH)

### ABSTRACT

*Green Open Space (RTH) is an urban spatial arrangement that functions as a protected area, urban gardening green area, urban forest green area, urban recreation green area, sports activities green area, cemetery green area, agricultural green area, green belt green area and green yard. The type of research used in this research is descriptive research with a qualitative approach. Descriptive research is able to describe or solve problems systematically. Through this research, research output will be obtained in the form of qualitative analysis regarding implementation. Policy for Arranging Green Open Space in Cilegon City. The implementation of the Green Open Space Arrangement Policy is targeted to meet the needs in accordance with the Law regarding 20% for public areas in 2021 in accordance with the RPJMD that has been designed. The Green Open Space Arrangement Policy in the city of Cilegon collaborates with the private sector and the land service to fulfill the provisions set by Law no. 20 of 2007.*

**Keywords:** public policy, public policy implementation, green open space (RTH) planning policy



Office:  
Sekolah Tinggi Teknologi  
Ilmu Komputer Insan Unggul  
(STTIKOM Insan Unggul)



This is an open access article  
published under the CC-BY-SA  
license.

## PENDAHULUAN

Kota merupakan pusat tumbuh kembang berbagai kegiatan dengan konsep globalisasi modernisasi yang dibangun untuk kemajuan bangsa dan negara. Perkembangan ini melatarbelakangi pertumbuhan penduduk yang semakin pesat. Kebutuhan dalam hal kemajuan ilmu pengetahuan teknologi, perkembangan perluasan jaringan komunikasi dan transportasi yang semakin tinggi, menjadikan pemerintah membuat sebuah aturan dalam menjaga serta mensejahterakan lingkungan alam dan masyarakat sebagai penyeimbang suatu kota.

Ketidakeimbangan yang terjadi dapat diatasi oleh pemerintah melalui pembangunan berdasarkan Undang-Undang yang berfungsi menjaga keseimbangan ekosistem lingkungan sekaligus pembangunan lingkungan. Didalam Undang-Undang Nomor 32 Tahun 2009 tentang Perlindungan dan Pengelolaan Lingkungan Hidup menyebutkan bahwa perlindungan dan pengelolaan lingkungan hidup adalah upaya sistematis dan terpadu yang dilakukan untuk melestarikan fungsi lingkungan hidup dan mencegah terjadinya pencemaran atau kerusakan lingkungan hidup yang meliputi perencanaan, pemanfaatan, pengendalian, pemeliharaan, pengawasan dan penegakan hukum.

Kebutuhan akan adanya ruang terbuka merupakan salah satu hal signifikan yang harus diutamakan keberadaannya dalam sebuah perencanaan kota apalagi hal penataannya. Ruang terbuka hijau perkotaan memiliki fungsi kehidupan yang tinggi. Fungsi yang terkait dengan keberadaannya seperti fungsi ekologis, sosial, ekonomi, dan arsitektur serta nilai estetika yang dimiliki (obyek dan lingkungan). Tidak hanya dapat meningkatkan kualitas lingkungan dan untuk kelangsungan kehidupan perkotaan, tetapi juga dapat menjadi nilai kebanggaan dan menjadi identitas kota.

Untuk mendapatkan ruang terbuka hijau yang fungsional dan estetik dalam suatu sistem perkotaan maka luas minimal, pola, dan struktur serta bentuk dan distribusinya harus menjadi pertimbangan dalam membangun dan pengembangannya. Peningkatan kualitas ekologis suatu kawasan dapat dilakukan dengan membangun ruang terbuka hijau pada kawasan

fungsional. Pembentukan kawasan yang nyaman, indah, segar, bersih dan tempat sarana penanganan lingkungan kawasan serta dapat menciptakan keserasian lingkungan alam dan lingkungan binaan yang berguna untuk kepentingan masyarakat.

Salah satu bentuk strategi yang dilakukan pemerintah dalam pengelolaan dan pemanfaatan lingkungan adalah pembangunan infrastruktur daerah. Dengan salah satunya yaitu pembangunan ruang terbuka hijau. Pada pembangunan nasional setiap wilayah, provinsi, kota dan kabupaten memiliki tingkatan yang sama dalam pembangunan ruang terbuka hijau. Dalam hal ini permintaan pembangunan ruang terbuka hijau terus meningkat demi mendukung terwujudnya keseimbangan lingkungan dan perkembangan masyarakat. Ruang terbuka hijau merupakan salah satu ruang publik yang dapat menjawab permasalahan pengelolaan lingkungan demi berkembangnya lingkungan disuatu daerah.

Penyediaan ruang terbuka hijau yang diatur dalam Undang-Undang Nomor 26 Tahun 2007 tentang Penataan Ruang memiliki berbagai macam peran yang cukup besar yang dapat menciptakan keselarasan dalam lingkungan alam dengan lingkungan buatan. Pemerintah daerah tidak berperan sendiri dalam penyediaan ruang terbuka hijau dikawasan perkotaan. Masyarakat dan swasta memiliki peran masing-masing dalam hal penyediaan tersebut. Pemerintah dapat membuat ruang terbuka hijau dalam bentuk taman kota, hutan kota, ruang olah raga, dan lainnya. Sedangkan masyarakat dan swasta dapat menyediakan tempat untuk ruang terbuka hijau seperti halaman atau pekarangan, taman komersil, serta fasilitas umum yang bersangkutan dengan ruang terbuka hijau.

Adapun tujuan dari penyelenggaraan ruang terbuka hijau seperti untuk menjaga ketersediaan lahan sebagai kawasan resapan air, untuk menciptakan aspek planologis perkotaan melalui keseimbangan antar lingkungan alam dan lingkungan binaan yang berguna untuk kepentingan masyarakat, dan untuk meningkatkan keselarasan lingkungan perkotaan sebagai sarana pengamanan lingkungan perkotaan yang aman, nyaman, segar, indah, dan bersih.

Undang-Undang Nomor 26 Tahun 2007 menyebutkan dalam penataan ruang untuk menentukan luas wilayah perkotaan setidaknya memiliki 30% ruang terbuka hijau (RTH) yang dibagi menjadi dua yaitu 20% untuk ruang publik atau umum dan 10% ruang privat atau pribadi. Hal tersebut masuk kedalam kebutuhan berdasarkan pada jumlah wilayah hingga jumlah penduduk yang menempatnya dan harus memiliki nilai kenyamanan yang menjadi sebuah alat ukur untuk setiap wilayah. Peran pemerintah, masyarakat dan swasta dibutuhkan untuk terbentuk ruang terbuka hijau tersebut.

#### TINJAUAN PUSTAKA

Administrasi menurut Utrecht dalam Indradi (2016:11) merupakan gabungan yang dibawah jabatan pimpinan pemerintah melakukan sebagian dari pekerjaan pemerintah yang ditugaskan kepada badan-badan pemerintah dari persekutuan-persekutuan hukum yang lebih rendah daripada negara. Menurut Prajudi Atmosudirjo dalam Indradi (2016:11) merumuskan pengertian administrasi publik sebagai aparatur dari negara yang dikepalai dan digerakan oleh pemerintah guna menyelenggarakan undang-undang kebijaksanaan-kebijaksanaan dan kehendak-kehendak pemerintah. Kemudian menurut Siagian (2005:10) administrasi adalah keseluruhan proses kerjasama antara dua orang manusia atau lebih yang berdasarkan atas rasionalitas tertentu untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya.

#### Pengertian Kebijakan Publik

Kebijakan publik merupakan suatu bentuk intervensi yang dilakukan oleh pemerintah secara terus menerus demi kepentingan masyarakat atau suatu kelompok yang kurang beruntung agar terciptanya kehidupan yang saling bersatu dan saling berpartisipasi dalam pembangunan. Hal diatas sesuai dengan Peterson (dalam Keban, 2008:61) yang mengungkapkan bahwa “kebijakan publik dilihat secara umum sebagai suatu aksi pemerintah dalam menghadapi masalah dengan mengarahkan perhatian terhadap siapa mendapat apa, kapan dan bagaimana.

#### Tujuan Kebijakan Publik

Merumuskan kebijakan publik pemerintah memiliki suatu dasaran tertentu yang memiliki tujuan untuk kepentingan bersama. Sesuai dengan pendapat Nugroho (2011:110-111) yaitu kebijakan publik adalah keputusan otoritas negara yang memiliki tujuan untuk membuat kehidupan bersama untuk saling berjalan bersama dan menikmati bersama. Kemudian tujuan kebijakan publik menurut Nugroho seperti:

Distribusi dengan absorbtif

Distribusi merupakan tujuan dari kebijakan baik yang mengalokasikan sumberdaya kepada masyarakat baik secara langsung atau pun tidak langsung.

Absorbtif merupakan penyerapan sumberdaya kepada negara atau pemerintah.

Regulative dengan deregulatif

Regulative merupakan kebijakan yang memiliki sifat mengatur dan membatasi setiap kegiatan yang akan dijalani.

Deregulative merupakan kebijakan yang membebaskan setiap kegiatan.

Dinamisasi dengan stabilisasi

Dinamisasi merupakan kebijakan yang membuat kemajuan sumberdaya nasional namun dalam hal tertentu.

Stabilisasi merupakan kebijakan yang mengatur dan membatasi setiap perubahan yang terjadi supaya tidak banyak sistem yang rusak baik sistem pemerintahan, sistem keamanan, hingga sistem politik.

Memperkuat negara dengan memperkuat masyarakat

Memperkuat negara merupakan kebijakan yang dilakukan oleh negara dengan menjadikan negara sebagai pelaksana demi kepentingan bersama.

Memperkuat masyarakat merupakan kebijakan yang mendorong peran masyarakat untuk lebih besar dari negara untuk sehingga kepentingan bersama dapat tercapai.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa sebuah kebijakan dibuat untuk tujuan yang berbeda sesuai dengan kepentingan yang ingin dicapai namun pada hakekatnya kebijakan dibuat untuk kepentingan bersama.

#### Implementasi Kebijakan Publik

Implementasi merupakan bagian dari proses dari kebijakan publik sebelum dari agenda setting, formulation, adoption dan tahapan setelah

assesment. Menurut Jones dalam Suparno (15:2017) Implementasi kebijakan adalah kemampuan untuk membentuk hubungan-hubungan lebih lanjut dalam rangkaian sebab-akibat yang menghubungkan tindakan dengan tujuan. Berdasarkan penjelasan diatas bahwa suatu kebijakan publik berkaitan antara tindakan dari suatu program kebijakan yang ada dengan tujuan yang akan dicapai.

Kegagalan dalam implemmtasi terjadi ketika pelaksana tidak memahami standar dan tujuan dari kebijakan tersebut atau pelaksana memiliki kepentingan yang berbeda dari tujuan dibuatnya kebijakan. Keberhasilan implementasi dapat dilihat ketika hasil yang diterima oleh penerima sesuai dengan standar dan tujuan. Menurut Mazmaian dalam Suparno (17:2017) melihat bahwa variable dalam keberhasilan implementasi kebijakan yaitu: masalah yang dikendalikan mudah atau tidak, kemampuan kebijakan menstrukturkan implementasi, dan variable non-kebijakan yang mempengaruhi implementasi. Sasaraan kebijakan pun dapat mempengaruhi keberhasilan implementasi berdasarkan sasaran kelompok yang akan dituju.

### **Pengertian Ruang Terbuka Hijau**

Ruang Terbuka Hijau (RTH) adalah penataan ruang perkotaan yang berfungsi sebagai kawasan lindung, kawasan hijau pertamanan kota, kawasan hijau hutan kota, kawasan hijau rekreasi kota, kawasan hijau kegiatan olahraga, kawasan hiau pemakaman, kawasan hijau pertanian, kawasan hijau jalur dan kawasan hijau pekarangan (Fandeli, 2004).

Ruang terbuka hijau kota adalah bagian dari ruang terbuka (open space) suatu wilayah perkotaan yang diisi dengan tumbuhan, tanaman dan vegetasi guna menunjang manfaat dari yang dihasilkan oleh RTH didalam kota baik secara langsung maupun tidak langsung sehingga tingkat keamanan, kenyamanan, kesejahteraan dan keindahan kota dapat dijaga dengan sedemikian rupa (Astriani, 2014).

Berdasarkan Peraturan Menteri Dalam Negeri No. 1 Tahun 2007 tentang Penataan Ruang Terbuka Hijau Kawasan Perkotaan menyebutkan bahwa Ruang Terbuka Hijau Perkotaan adalah bagian

dari ruang terbuka suatu kawasan perkotaan yang diisi dengan tumbuhan dan tanaman guna mendukung manfaat ekologi, sosial, budaya, ekonomi dan estetika suatu perkotaan. Departemen Dalam Negeri Republik Indonesia mengeluarkan Intruksi Menteri Dalam Negeri Nomor 14 Tahun 1988 Tentang Penataan Ruang Terbuka Hijau (RTH) di Wilayah Perkotaan dengan tujuan sebagai berikut:

Meningkatkan lingkungan hidup perkotaan yang nyaman, segar, indah, bersih dan sebagai sarana pengaman lingkungan perkotaan.

Menciptakan keserasian lingkungan aam dan lingkungan binaan yang berguna untuk kepentingan masyarakat.

Pasal 29 Undang-Undang Republik Indonesia No. 26 Tahun 2007 Tentang Penataan Ruang menyatakan bahwa proposi ruang terbuka hijau pada wilayah kota paling sedikit 30 persen dari luas wilayah kota dan proporsi ruang terbuka hijau publik paling sedikit 20 persen dari wilayah kota.

### **METODE PELAKSANAAN**

Administrasi menurut Utrecht dalam Indradi (2016:11) merupakan gabungan yang dibawah jabatan pimpinan pemerintah melakukan sebagian dari pekerjaan pemerintah yang ditugaskan kepada badan-badan pemerintah dari persekutuan-persekutuan hukum yang lebih rendah daripada negara. Menurut Prajudi Atmosudirjo dalam Indradi (2016:11) merumuskan pengertian administarsai publik sebagai aparatur dari negara yang dikepalai dan digerakan oleh pemerintah guna menyelenggarakan undang-undang kebijaksanaan-kebijaksanaan dan kehendak-kehendak pemerintah. Kemudian menurut Siagian (2005:10) administrasi adalah keseluruhan proses kerjasama antara dua orang manusia atau lebih yang berdasarkan atas rasionalitas tertentu untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya.

### **JENIS DAN SUMBER DATA**

Jenis penelitian ini adalah data primer dan sekunder yang digunakan. Berikut adalah sumber data yang digunakan:

Data primer

Data primer adalah data yang didapat secara langsung atau sumber data pertama di lokasi

penelitian dengan melakukan wawancara terhadap aktor-aktor yang terkait dalam implementasi kebijakan ruang terbuka hijau kota Cilegon, kemudian mengumpulkan informasi terkait implementasi kebijakan ruang terbuka hijau di Kota Cilegon.

#### Data Sekunder

Data sekunder merupakan data-data yang didapat melalui melihat, mendengarkan dan membaca. Data sekunder sendiri didapat tidak secara langsung dan harus dikumpulkan terlebih dahulu diluar peneliti sendiri.

### TEKNIK PENGUMPULAN DATA

Dalam mengumpulkan data dilapangan, teknik atau metode pengumpulan dapat mempermudah penulis untuk mendapatkan informasi sebanyak-banyaknya yang berkaitan dengan fokus penelitian. Dalam hal ini teknik paling utama dalam mendapatkan informasi seperti:

#### Wawancara

Wawancara merupakan percakapan yang dilakukan dua orang atau lebih baik secara langsung dengan mendapatkan informasi dari pihak informan. Wawancara adalah percakapan untuk maksud tertentu, wawancara yang dilakukan kepada pihak Dinas Perumahan dan Kawasan Permukiman Kota Cilegon seperti kepala dinas, kepada bidang dan staf sebagai pelaksana serta masyarakat.

#### Observasi

Observasi merupakan cara untuk memperoleh oleh data yang dilaksanakan dengan cara mengamati secara langsung dan mengamati keadaan tempat yang diteliti.

#### Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik mengumpulkan data dengan mencari kejadian dilapangan dengan memanfaatkan data melalui suatu media tertulis dan tidak tertulis lainnya yang dibuat oleh objek yang bersangkutan.

#### Ruang Terbuka Hijau di Kota Cilegon

Pada kenyataannya Ruang Terbuka Hijau merupakan suatu hal yang penting di dalam suatu perkotaan, dimana selain fungsinya sebagai penyeimbang ekosistem dan juga sebagai resapan air hujan, maka dari itu dalam melakukan suatu

proses pembangunan diperlukan perhitungan jumlah RTH yang ada pada suatu kota, tidak harus melakukan pembangunan secara terus menerus tetapi juga melihat aspek lingkungan. Seperti yang tertera pada UU RI No 26 tahun 2000 tentang penataan ruang. Telah ditentukan bahwa jumlah RTH dalam suatu wilayah perkotaan sebesar 30% dari total luas wilayah.

Persentase jumlah RTH tersebut menjadikan pemerintah kota dituntut untuk menyediakan RTH sesuai dengan UU yang ada, untuk mencapai target tersebut peran dari BAPPEDA selaku pembuat perencanaan pembangunan yang akan dilaksanakan, selain BAPPEDA, Dinas Lingkungan Hidup ikut serta dalam penyediaan RTH dan pelaksanaan implementasi RTH di Cilegon. Undang-undang RI No 26 tahun 2000 tentang penataan ruang, yang dimana pada Undang-undang tersebut menetapkan bahwa pada setiap kota dan kabupaten harus memiliki sebesar 30% RTH dari luas wilayah kota atau kabupaten.

Berdasarkan informasi yang penulis kumpulkan mengenai jumlah RTH Cilegon masih kurang dari 20%, Adanya permasalahan pada wilayah perkotaan yang sering terjadi di hampir setiap kota seperti halnya penyediaan lahan, lahan tersebut yang seharusnya menjadi lahan ruang terbuka hijau kini banyak yang menjadi bangunan liar atau gedung-gedung bertingkat yang pemerintah daerah setempat sendiri masih tidak diketahui tanah mana saja yang dimiliki oleh pemerintah .

### KESIMPULAN

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti implementasi kebijakan ruang terbuka hijau di Kota Cilegon, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut: Implementasi kebijakan ruang terbuka hijau di Kota Cilegon dilaksanakan oleh Dinas Perumahan dan pemukiman Kota Cilegon dan pihak swasta yang terkait, dengan perencanaan yang dilakukan oleh Dinas Perkim dan BAPPEDA, serta penganggaran yang dilakukan oleh BAPPEDA dan pihak swasta. salah satu bentuk implementasi yang sedang dijalankan sekarang adalah menambah luasan jumlah RTH di Kota Cilegon yang ada agar menjadi 20% dengan cara meman

faatkan sepadan jalan dan akan bekerja sama dengan pihak lain para pengembangan perumahan

Undang-Undang Nomor 32 Tahun 2009 tentang  
Perlindungan dan Pengelolaan  
Lingkungan Hidup.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Asdak, Chay. 2012. *Kajian Lingkungan Hidup Strategis: Menuju Pembangunan Berkelanjutan*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press.
- Astriani, Nadia. 2014. Implikasi Kebijakan Ruang Terbuka Hijau Dalam Penataan Ruang di Jawa Barat. *Fiat Justisia: Jurnal Ilmu Hukum*. Vol, No. 2. April-Juni 2014: 242-254.
- Badan Pusat Statistik. 2022. "Statistik Daerah Kota Cilegon 2022". Diakses pada tanggal 15 Oktober 2021 dari <https://cilegonkota.bps.go.id/>
- Cholis. 2018. RTH Ciwandan Tak Terawat, Kumuh, dan Penuh Sampah. Fakta Banten. <https://faktabanten.co.id/rth-ciwandan-tak-terawat-kumuh-dan-penuh-sampah-2/>. Diakses pada 27-01-2020.
- Laporan Kinerja Pemerintah Kota Cilegon 2016.
- Laporan data ruang terbuka hijau Kota Cilegon 2018 Dinas Pertamanan dan Permukiman Kota Cilegon 2019
- Moleong, Lexy J. 2010. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Muhlisin. 2016. *Potensi Dan Tantangan Dalam Pengembangan Ruang Terbuka Hijau Kota Cilegon*. Badan Penelitian dan Pengembangan Provinsi Banten.
- Nunung Siwi Utari . 2018. *Pentingnya Ruang Terbuka Hijau dalam Tata Ruang Perkotaan Sebagai Sudut Pandang Pembangunan Berkelanjutan Serta Aspek Kelestarian Ekologi*. Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
- Peraturan Menteri Dalam Negeri No. 1 Tahun 2007 tentang Penataan Ruang Terbuka Hijau Kawasan Perkotaan.
- Peraturan Menteri Pekerjaan Umum No. 5 Tahun 2008 tentang Penyediaan dan Pemanfaatan Ruang Terbuka Hijau Di kawasan Perkotaan.
- Perda Kota Cilegon No. 1 Tahun 2020 tentang Rencana Tata Ruang Wilayah Kota Cilegon Tahun 2010-2020.
- Suparno. 2017. *Implementasi Kebijakan Publik Dalam Praktek*. Dwiputra Pustaka Jaya.
- Tjokromidjojo, Bintoro. 1988. *Manajemen Pembangunan*. Jakarta. Haji Masagung.
- Undang-Undang Nomor 26 Tahun 2007 mengenai Penataan Ruang.

## PKM PENINGKATAN KEMAMPUAN BAHASA INGGRIS DASAR MELALUI METODE *FUN LEARNING* BAGI SISWA SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN PEMBANGUNAN CILEGON

Achmad Syaefudin<sup>1\*</sup>, Bela Yusti Annasya<sup>2</sup>

Sekolah Tinggi Teknologi Ilmu Komputer (STTIKOM) Insan Unggul<sup>12</sup>  
asyaefudin1213@gmail.com<sup>1\*</sup>, belaworking@gmail.com<sup>2</sup>

### Histori Makalah

Diterima Editor :  
(29/04/2025)

Direvisi Pemakalah :  
(29/04/2025)

Diterima Publikasi :  
(30/05/2025)

### ABSTRAK

Pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan bahasa Inggris dasar siswa sekolah dasar di SMK Pembangunan Cilegon melalui penerapan metode *fun learning*. Permasalahan yang dihadapi adalah rendahnya minat dan kemampuan dasar siswa dalam memahami materi bahasa Inggris, yang disebabkan oleh pendekatan pembelajaran yang konvensional dan kurang menarik. Metode *fun learning* dipilih karena diyakini mampu menciptakan suasana belajar yang menyenangkan, interaktif, dan memotivasi siswa untuk aktif dalam proses pembelajaran.

Pengabdian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan model tindakan kelas yang dilaksanakan dalam dua siklus. Subjek dalam pengabdian ini adalah siswa kelas IX Sekolah Menengah Kejuruan dengan jumlah 25 siswa. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan tes kemampuan bahasa Inggris dasar sebelum dan sesudah penerapan metode *fun learning*. Data dianalisis menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif.

Hasil pengabdian menunjukkan bahwa penerapan metode *fun learning* secara signifikan meningkatkan kemampuan bahasa Inggris dasar siswa, terutama dalam aspek kosakata (*vocabulary*), pengucapan (*pronunciation*), dan pemahaman kalimat sederhana (*simple sentence comprehension*). Selain itu, metode ini juga meningkatkan antusiasme, keaktifan, dan kepercayaan diri siswa dalam menggunakan bahasa Inggris dalam konteks sederhana.

**Kata Kunci:** bahasa Inggris dasar, *fun learning*, siswa sekolah menengah kejuruan, peningkatan kemampuan

### ABSTRACT

*This research aims to improve the basic English skills of students at SMK Pembangunan Cilegon through the application of the fun learning method. The background of this study is the low level of students' interest and proficiency in English, which is often caused by monotonous and conventional teaching methods that do not engage students actively. The fun learning approach was chosen because it is considered effective in creating an enjoyable and interactive learning atmosphere that can stimulate students' motivation and participation.*

*This study employed a qualitative descriptive approach using a classroom action research model conducted in two cycles. The subjects of the study were 30 tenth-grade students of SMK Pembangunan Cilegon. Data were collected through observations, interviews, documentation, and tests measuring students' basic English skills before and after the implementation of fun learning activities. The data were analyzed using both qualitative and quantitative descriptive techniques.*

*The findings revealed a significant improvement in students' basic English abilities, particularly in vocabulary mastery, pronunciation accuracy, and understanding of simple grammar and sentence structures.*



Office:  
Sekolah Tinggi Teknologi  
Ilmu Komputer Insan Unggul  
(STTIKOM Insan Unggul)



This is an open access article  
published under the CC-BY-SA  
license.

*Keywords: public policy, public policy implementation, green open space (RTH) planning policy*

## PENDAHULUAN

Bahasa Inggris merupakan bahasa internasional yang sangat penting dikuasai sejak dini. Namun, kenyataannya banyak siswa sekolah dasar di daerah pedesaan masih mengalami kesulitan dalam memahami dasar-dasar bahasa Inggris. Keterbatasan sarana, metode pengajaran yang monoton, serta kurangnya motivasi belajar menjadi hambatan utama. Oleh karena itu, diperlukan pendekatan yang menyenangkan (fun learning) untuk meningkatkan minat dan kemampuan dasar bahasa Inggris pada anak-anak.

## TINJAUAN PUSTAKA

Metode fun learning adalah pendekatan pembelajaran yang menekankan pada proses belajar yang menyenangkan, interaktif, dan tidak membosankan. Menurut Suyanto (2008), fun learning mendorong siswa belajar melalui permainan edukatif, simulasi, lagu, video, dan aktivitas kelompok yang dapat membangun antusiasme dan keterlibatan aktif siswa. Prinsip utama dari fun learning adalah menghilangkan tekanan dalam belajar, sehingga siswa dapat menyerap materi secara lebih alami.

Kemampuan bahasa Inggris dasar merujuk pada keterampilan awal yang harus dimiliki oleh seseorang untuk dapat menggunakan bahasa Inggris secara sederhana dalam komunikasi sehari-hari. Menurut Harmer (2007), kemampuan dasar tersebut meliputi empat keterampilan utama yaitu menyimak (listening), berbicara (speaking), membaca (reading), dan menulis (writing), yang pada tingkat dasar lebih ditekankan pada penguasaan kosakata (vocabulary), pengucapan (pronunciation), serta struktur kalimat sederhana. Di tingkat SMK, kemampuan ini menjadi penting sebagai bekal menghadapi dunia kerja dan globalisasi.

## METODE PELAKSANAAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan pendekatan partisipatif-edukatif, yang menempatkan siswa sebagai subjek aktif dalam proses pembelajaran. Adapun metode pelaksanaan kegiatan terdiri dari beberapa tahapan sebagai berikut:

### Persiapan dan Perencanaan

Tahap ini dilakukan untuk memastikan bahwa kegiatan berjalan dengan terarah dan efektif. Beberapa kegiatan pada tahap ini meliputi:

- Koordinasi dengan pihak sekolah (SMK Pembangunan Cilegon) terkait jadwal dan peserta kegiatan.
  - Identifikasi kebutuhan dan tingkat kemampuan awal siswa dalam bahasa Inggris.
  - Penyusunan silabus kegiatan dan modul pembelajaran berbasis fun learning yang disesuaikan dengan karakteristik siswa SMK.
  - Persiapan media pembelajaran seperti flashcard, video interaktif, permainan edukatif, lagu-lagu bahasa Inggris, dan worksheet.
- Pelaksanaan Kegiatan
- Kegiatan inti dilaksanakan selama beberapa sesi yang terbagi ke dalam beberapa materi dasar bahasa Inggris, seperti:
- Vocabulary building (pengembangan kosakata) melalui permainan “word bingo” dan “memory card game”.
  - Pronunciation practice menggunakan lagu anak muda, video interaktif, dan kegiatan menyimak (listening drills).
  - Simple conversation melalui role-play dan simulasi dialog kehidupan sehari-hari.
  - Grammar dasar melalui kuis kelompok dan permainan “sentence puzzle”.

## HASIL DAN PEMBAHASAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

### Hasil Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan selama 4 sesi utama dengan melibatkan 30 siswa kelas X SMK Pembangunan Cilegon. Setiap sesi dirancang dengan pendekatan fun learning yang menggabungkan unsur permainan edukatif, aktivitas kelompok, media audiovisual, dan metode partisipatif lainnya.

Adapun hasil yang diperoleh dari kegiatan ini adalah sebagai berikut:

- Peningkatan Nilai Akademik

Berdasarkan hasil pre-test dan post-test yang diberikan, terjadi peningkatan rata-rata nilai siswa dari 64,3 (pra-kegiatan) menjadi 81,5 (pasca-kegiatan). Ini menunjukkan adanya peningkatan signifikan pada pemahaman kosakata, pengucapan, dan kemampuan menyusun kalimat sederhana.

- Keterlibatan Aktif Siswa

Observasi selama kegiatan menunjukkan bahwa lebih dari 85% siswa terlihat aktif berpartisipasi dalam berbagai kegiatan pembelajaran seperti kuis, permainan kosakata, dan role play. Siswa tampak lebih antusias dan tidak merasa tertekan saat belajar bahasa Inggris.

- Respon Positif dari Guru dan Siswa

Hasil kuesioner menunjukkan bahwa 92% siswa menyatakan metode fun learning membuat mereka lebih mudah memahami materi dan merasa senang belajar bahasa Inggris. Guru pendamping juga menyampaikan bahwa pendekatan ini dapat menjadi model pembelajaran yang inovatif dan dapat diterapkan dalam proses belajar mengajar sehari-hari.

### KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang bertujuan untuk meningkatkan kemampuan bahasa Inggris dasar siswa SMK Pembangunan Cilegon melalui metode fun learning telah terlaksana dengan baik dan memberikan hasil yang positif. Berdasarkan hasil observasi, evaluasi tes, dan respon peserta, dapat disimpulkan beberapa hal berikut:

1. Metode fun learning efektif dalam meningkatkan kemampuan dasar bahasa Inggris siswa, khususnya dalam aspek kosakata, pengucapan, dan pemahaman kalimat sederhana.

Hal ini terlihat dari peningkatan skor rata-rata siswa dari pra-test ke post-test.

2. Siswa menunjukkan keterlibatan aktif dan antusiasme tinggi selama proses pembelajaran berlangsung. Pendekatan yang menyenangkan membuat siswa lebih percaya diri dan tidak takut untuk mencoba berkomunikasi dalam bahasa Inggris.

3. Kegiatan ini mendapat respon positif dari guru dan siswa, serta berpotensi untuk diterapkan secara berkelanjutan dalam kegiatan belajar mengajar di sekolah, terutama sebagai alternatif dari metode konvensional yang cenderung monoton.

4. Penerapan metode fun learning juga dapat menjadi salah satu solusi pembelajaran inovatif yang sesuai dengan karakteristik siswa SMK yang lebih menyukai pembelajaran aplikatif dan interaktif.

Dengan demikian, pengabdian ini diharapkan tidak hanya memberikan dampak jangka pendek, tetapi juga menjadi awal dari perubahan pendekatan pembelajaran bahasa Inggris yang lebih kreatif dan efektif di lingkungan SMK Pembangunan Cilegon.

### DAFTAR PUSTAKA

Harmer, J. (2007). *The Practice of English Language Teaching* (4th ed.). Pearson Education Limited.

Suyanto, K. K. E. (2008). *English for Young Learners: Melejitkan Potensi Anak Melalui Bahasa Inggris*. Bumi Aksara.

Vygotsky, L. S. (1978). *Mind in Society: The Development of Higher Psychological Processes*. Harvard University Press.

Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.

Rahayu, D. (2019). *Penerapan Metode Fun Learning untuk Meningkatkan Kemampuan*

Vocabulary pada Siswa Kelas X. Jurnal Pendidikan Bahasa Inggris, 7(2), 123–132.

Sari, N. M., & Nugroho, A. (2020). Fun Learning Method to Improve English Proficiency in Vocational Students. *Journal of Language and Education*, 5(1), 45–53.

Firmansyah, R. (2021). Efektivitas Pendekatan Fun Learning dalam Meningkatkan Kemampuan Bahasa Inggris Siswa SMK. *Jurnal Inovasi Pendidikan*, 10(1), 77–84.

Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan. (2018). Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 34 Tahun 2018 tentang Standar Nasional Pendidikan SMK. Jakarta: Kemendikbud.

Peraturan Menteri Dalam Negeri No. 1 Tahun 2007 tentang Penataan Ruang Terbuka Hijau Kawasan Perkotaan.

Peraturan Menteri Pekerjaan Umum No. 5 Tahun 2008 tentang Penyediaan dan Pemanfaatan Ruang Terbuka Hijau Di kawasan Perkotaan.

Perda Kota Cilegon No. 1 Tahun 2020 tentang Rencana Tata Ruang Wilayah Kota Cilegon Tahun 2010-2020.

Suparno. 2017. Implementasi Kebijakan Publik Dalam Praktek. Dwiputra Pustaka Jaya.

Tjokromidjojo, Bintoro. 1988. Manajemen Pembangunan. Jakarta. Haji Masagung.

Undang-Undang Nomor 26 Tahun 2007 mengenai Penataan Ruang.

Undang-Undang Nomor 32 Tahun 2009 tentang Perlindungan dan Pengelolaan Lingkungan Hidup.

## PKM PEMETAAN SWOT UNTUK PENGUATAN SISTEM TI DAN BISNIS PT KRAKATAU BAJA INDUSTRI

Anita Megayanti<sup>1\*</sup>, Roy Amrullah Ritonga<sup>2</sup> dan Gustina<sup>3</sup>

Sekolah Tinggi Teknologi Ilmu Komputer (STTIKOM) Insan Unggul<sup>13</sup>, Universitas Alkhairiyah Cilegon<sup>2</sup>  
anita.megayanti@gmail.com<sup>1\*</sup>, roy.amrullah@gmail.com<sup>2</sup>, gustina0881@gmail.com<sup>3</sup>

### Histori Makalah

Diterima Editor :  
(29/04/2025)

Direvisi Pemakalah :  
(29/04/2025)

Diterima Publikasi :  
(30/04/2025)



Office:  
Sekolah Tinggi Teknologi  
Ilmu Komputer Insan Unggul  
(STTIKOM Insan Unggul)



This is an open access article  
published under the CC-BY-SA  
license.

### ABSTRAK

Transformasi digital menjadi kebutuhan utama bagi perusahaan industri dalam meningkatkan daya saing. PT Krakatau Baja Industri sebagai entitas yang bergerak di bidang manufaktur baja memerlukan penguatan strategi TI dan bisnis yang terintegrasi. Melalui metode SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*), kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memetakan kondisi eksisting serta memberikan rekomendasi strategis untuk penguatan sistem teknologi informasi dan pengembangan bisnis yang berkelanjutan. Analisis SWOT memberikan arah strategis yang jelas dalam penguatan sistem TI dan bisnis PT Krakatau Baja Industri. Dengan memanfaatkan kekuatan internal dan peluang eksternal, serta mengatasi kelemahan dan ancaman, perusahaan dapat meningkatkan daya saing di pasar baja yang semakin kompetitif. Metode yang digunakan meliputi observasi, wawancara, dan kajian dokumen strategis perusahaan. Hasil menunjukkan bahwa PT Krakatau Baja Industri memiliki kekuatan dalam kualitas produk dan posisi pasar, namun menghadapi tantangan dalam hal diversifikasi dan pengelolaan aset TI. Rekomendasi diarahkan pada pemanfaatan peluang industri otomotif dan IoT, serta mitigasi risiko dari kompetitor yang inovatif.

**Kata Kunci:** SWOT Analysis, Sistem TI, Strategi Bisnis, Industri Baja, Transformasi Digital

### ABSTRACT

Digital transformation is a primary need for industrial companies to increase competitiveness. PT Krakatau Baja Industri as an entity engaged in steel manufacturing requires strengthening integrated IT and business strategies. Through the SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) method, this community service activity aims to map existing conditions and provide strategic recommendations for strengthening information technology systems and sustainable business development. SWOT analysis provides a clear strategic direction in strengthening PT Krakatau Baja Industri's IT and business systems. By utilizing internal strengths and external opportunities, as well as overcoming weaknesses and threats, the company can increase competitiveness in the increasingly competitive steel market. The methods used include observation, interviews, and review of the company's strategic documents. The results show that PT Krakatau Baja Industri has strengths in product quality and market position, but faces challenges in terms of diversification and management of IT assets. Recommendations are directed at utilizing opportunities in the automotive and IoT industries, as well as mitigating risks from innovative competitors.

**Keywords:** SWOT Analysis, IT System, Business Strategy, Steel Industry, Digital Transformation

## PENDAHULUAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memberikan kontribusi nyata kepada PT Krakatau Baja Industri melalui pemetaan SWOT yang komprehensif, sebagai dasar dalam merumuskan strategi penguatan sistem TI dan pengembangan bisnis perusahaan. Dengan melibatkan metode observasi, wawancara, dan kajian terhadap dokumen strategis perusahaan, kegiatan ini diharapkan dapat menghasilkan rekomendasi yang aplikatif dan berorientasi pada peningkatan kapabilitas perusahaan dalam menghadapi tantangan industri masa depan. Pendekatan kolaboratif antara akademisi dan praktisi industri menjadi kunci dalam mendukung keberhasilan transformasi digital yang terarah dan berkelanjutan.

Dengan memanfaatkan kekuatan internal, seperti kualitas produk dan posisi sebagai market leader, serta peluang eksternal dari kebijakan proteksi industri baja dan pertumbuhan industri otomotif, PT Krakatau Baja Industri memiliki potensi besar untuk melakukan lompatan strategis. Namun demikian, perusahaan juga perlu mengatasi tantangan dalam hal keterbatasan diversifikasi, kesiapan sumber daya manusia, serta pengelolaan dan optimalisasi aset teknologi yang ada. Oleh karena itu, analisis SWOT ini tidak hanya menjadi alat diagnostik, tetapi juga menjadi dasar dalam perumusan arah transformasi digital yang berkelanjutan bagi perusahaan.

## TAHAP PERSIAPAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Tahapan persiapan ini mengacu pada pendekatan yang digunakan oleh (Anggraini & Handayani, 2024) dalam kegiatan pengabdian terkait perancangan sistem informasi strategis, yang menekankan pentingnya pemahaman kondisi eksisting dan kebutuhan pengguna sebagai dasar intervensi. Selain itu, metode observasi dan pendekatan partisipatif juga merujuk pada model yang diterapkan (Muryanto, 2023) dengan menempatkan partisipasi aktif mitra sebagai faktor penting dalam keberhasilan program. Tiga tahapan utama dan evaluasi mengacu pada pendekatan sistematis yang umum digunakan dalam kegiatan pengabdian berbasis riset terapan yaitu perencanaan, pelaksanaan (Simatupang et al.:2020; Rahayu & Wibowo, 2021).

Adapun tahapan persiapan yang dilakukan adalah sebagai berikut:

### 1. Tahap Perencanaan

Langkah awal dilakukan dengan menjalin komunikasi langsung dengan pihak manajemen PT Krakatau Baja Industri khususnya tim TI dan unit pengembangan bisnis, untuk mengidentifikasi

permasalahan utama yang dihadapi, khususnya terkait sistem teknologi informasi dan arah pengembangan bisnis perusahaan sehingga dapat memahami konteks organisasi, tantangan yang dihadapi, serta kesediaan untuk menjadi mitra dalam kegiatan pengabdian ini. Kegiatan ini mengikuti pendekatan dialogis yang tertuang dalam studi kolaboratif TI di sektor industri (Putri et al., 2023).

### 2. Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan mencakup kegiatan pengumpulan data primer dan sekunder yang dilakukan melalui observasi langsung ke lingkungan kerja, wawancara semi-terstruktur dengan tim IT, manajemen, dan staf operasional, serta studi dokumen terkait strategi bisnis dan teknologi informasi yang diterapkan perusahaan. Data yang dikumpulkan dianalisis menggunakan pendekatan SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*), guna menghasilkan peta strategis yang menggambarkan posisi internal dan eksternal perusahaan (Supriyanto & Handayani, 2022). Hasil analisis ini menjadi dasar dalam penyusunan rekomendasi strategis yang aplikatif untuk penguatan sistem TI dan bisnis.

### 3. Tahap Evaluasi

Evaluasi dilakukan untuk menilai efektivitas proses pelaksanaan serta kualitas rekomendasi yang diberikan. Evaluasi bersifat formatif dan sumatif, mencakup refleksi bersama mitra terhadap hasil pemetaan SWOT dan potensi implementasi rekomendasi strategis. Dengan pendekatan evaluatif tahap ini penting untuk memastikan keberlanjutan dampak dari kegiatan pengabdian serta membuka ruang tindak lanjut di masa mendatang sehingga keterlibatan mitra dalam proses evaluasi penting untuk memastikan bahwa hasil pengabdian dapat diimplementasikan secara berkelanjutan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan melalui observasi lapangan dan penyebaran kuesioner untuk melakukan asesmen terhadap situasi bisnis dan teknologi informasi (TI) saat ini. Melalui kegiatan ini, diperoleh gambaran yang komprehensif guna memberikan rekomendasi yang tepat dalam memperkuat sistem TI dan strategi bisnis di PT Krakatau Baja Industri. Hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berupa blueprint Rencana Strategis Teknologi Informasi (RSTI) PT

Krakatau Baja Industri sebagai panduan pengembangan TI yang berkelanjutan dan selaras dengan arah bisnis perusahaan.

### 1. Tahap Perencanaan

Kegiatan observasi dilakukan untuk memahami kondisi aktual sistem TI yang digunakan perusahaan, serta proses bisnis yang berjalan sehari-hari. Pada tahap perencanaan, tim pelaksana pengabdian melakukan dua metode utama untuk memperoleh data awal, yaitu observasi langsung ke lapangan dan penyebaran kuesioner kepada para karyawan di beberapa divisi strategis PT Krakatau Baja Industri, khususnya yang berkaitan dengan sistem teknologi informasi dan operasional bisnis. Hasil observasi menunjukkan bahwa:

- a. Infrastruktur TI yang dimiliki sudah cukup memadai, namun integrasi antar sistem belum

optimal, terutama antara sistem internal dan sistem eksternal seperti SAP.

- b. Terdapat beberapa proses bisnis yang masih dilakukan secara manual atau semi-digital, seperti proses pelaporan dan dokumentasi.
- c. Pemanfaatan data belum terintegrasi dengan sistem analitik yang canggih, sehingga pengambilan keputusan masih cenderung berdasarkan pengalaman lapangan.
- d. Karyawan memiliki kemampuan dasar penggunaan sistem tetapi belum terdapat pelatihan berkala untuk peningkatan kompetensi digital.

Hasil observasi mengindikasikan adanya kelemahan internal (*Weaknesses*) dan juga kekuatan internal (*Strengths*) yang dapat dieksplorasi lebih lanjut dalam analisis SWOT.

Tabel 1. Hasil Evaluasi Kuesioner

Aplikasi	Jml Responder	SQ	IQ	SEQ	SU	US	EN	STR
SAP	58	56%	59%	59%	62%	61%	62%	63%
MES (Manufacturing Execution System)	36	51%	54%	50%	57%	50%	58%	54%
ESS (Employee Self Service)	82	48%	45%	50%	47%	46%	48%	50%
EPMS (Enterprise Performance Management System)	31	69%	65%	62%	62%	61%	66%	56%
SSO (Single Sign On)	103	46%	41%	56%	49%	56%	47%	51%
Impulse	48	63%	61%	66%	59%	58%	58%	53%
LIMS (Laboratory Information Management System)	27	48%	54%	49%	52%	52%	60%	53%
MSDC (Management System Document Controlling)	64	43%	42%	44%	43%	43%	39%	43%
ITOS (IT Online Services)	57	53%	56%	57%	57%	58%	52%	52%
SBM (Secured Billing Management)	3	64%	42%	63%	40%	50%	100%	80%

### 2. Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan melalui observasi langsung di

lapangan dan pengisian kuesioner oleh responden yang berasal dari berbagai unit kerja di PT Krakatau Baja Industri.

#### Strategi Strength terhadap Opportunity (SO) PT KBI

Strategi pemanfaatan *strength* untuk menangkap *opportunity*

- a. Memanfaatkan kualitas produk yang terpercaya untuk menjaga loyalitas pelanggan dengan mengembangkan aplikasi *Customer Relationship Management (CRM)* (model: **KRASmart Connect**)  
 Dengan reputasi produk berkualitas tinggi yang telah diakui pelanggan, PT KBI dapat lebih mudah menembus pasar ekspor. Perusahaan akan memperkuat sertifikasi internasional dan meningkatkan standar mutu agar mampu memenuhi regulasi negara tujuan ekspor.
- b. Memanfaatkan posisi sebagai *Market Leader* untuk mendukung perluasan pasar melalui *Corporate Website* yang informatif & interaktif. Dengan status sebagai pemimpin pasar baja di Indonesia, PT KBI dapat semakin memperkuat posisinya dan mengembangkan market melalui

informasi yang jelas terkait produk-produk dan bisa secara langsung interaktif dengan pelanggan secara global. Perusahaan dapat terus memperluas produksi dan distribusi agar lebih kompetitif dibandingkan impor baja dari luar negeri.

- c. Membangun budaya kerja yang kuat dan tim yang solid untuk mendukung ekspansi global  
 Dengan budaya kerja yang kuat serta tim yang solid dan inovatif, PT KBI dapat lebih agresif dalam menangkap peluang ekspor. Perusahaan dapat mengembangkan strategi ekspansi yang berfokus pada peningkatan sumber daya manusia agar siap bersaing di pasar internasional.

Dengan strategi SO ini, PT KBI optimis dapat memperkuat posisinya sebagai pemimpin industri baja nasional dan meningkatkan daya saing di pasar internasional, sekaligus memanfaatkan peluang dari kebijakan pemerintah dan pertumbuhan industri otomotif.

### Strategi *Weakness* terhadap *Opportunity* (WO) PT KBI

Strategi pemanfaatan *Opportunity* untuk mengatasi *Weakness*

- a. Mengembangkan kompetensi sumber daya manusia agar relevan dengan teknologi terkini untuk meningkatkan kompetensi Sumber Daya Manusia seperti Training Tata Kelola, *IT Security*, *AI technology*, dll.

Untuk mengatasi keterbatasan sumber daya manusia dalam mengadopsi teknologi modern, PT KBI dapat mengadakan program pelatihan dan sertifikasi bagi karyawan. Dengan meningkatkan keterampilan tenaga kerja, perusahaan dapat lebih mudah mengadopsi teknologi baru dan meningkatkan efisiensi produksi.

- b. Membangun kemitraan strategis dengan dukungan sistem MES dan ERP seperti bisnis tolling.

Kemitraan strategis, seperti dalam bisnis tolling, memungkinkan perusahaan untuk mengoptimalkan kapasitas produksi tanpa harus berinvestasi dalam fasilitas manufaktur tambahan. Model ini memberikan fleksibilitas dalam memenuhi permintaan pasar sambil menjaga efisiensi biaya operasional. Dengan dukungan sistem MES dan ERP, perusahaan dapat memastikan transparansi, pengelolaan data yang lebih baik, serta peningkatan produktivitas.

Manfaat Integrasi MES dan ERP dalam Kemitraan Strategis:

1. Sistem MES membantu dalam pemantauan real-time proses produksi, memastikan kualitas produk tetap konsisten, serta mengurangi pemborosan bahan baku.
2. ERP memungkinkan perusahaan mengelola sumber daya secara lebih efektif, termasuk perencanaan produksi, manajemen inventaris, dan kontrol keuangan.
3. Dengan sistem yang terintegrasi, perusahaan dapat berbagi informasi dengan mitra strategis secara lebih cepat dan akurat, meminimalkan risiko kesalahan komunikasi.
4. Peningkatan Visibilitas yang terpusat dalam ERP dan dianalisis oleh MES memberikan wawasan yang lebih mendalam untuk pengambilan keputusan berbasis data.

Dengan strategi WO ini, PT KBI dapat mengatasi keterbatasannya dan memanfaatkan peluang yang ada untuk tumbuh lebih kompetitif di pasar domestik maupun internasional. Perusahaan akan terus berinovasi dan beradaptasi dengan perkembangan industri guna mencapai keberlanjutan bisnis jangka panjang.

### Strategi *Threats* terhadap *Strength* (TS) PT KBI

Strategi pemanfaatan *strength* untuk menghadapi *Threats*

- a. Membangun sistem informasi pemasaran yang terintegrasi untuk menyaingi kompetitor dengan pengembangan *Predictive Pricing Analytisc (Model KRASMART Optima)*

*Predictive Pricing Analytics* adalah metode berbasis data yang menggunakan kecerdasan buatan (AI) dan *machine learning* (ML) untuk memprediksi tren harga di pasar baja. Dengan sistem ini, perusahaan dapat menetapkan harga yang lebih kompetitif berdasarkan analisis permintaan, pasokan, perilaku pelanggan, serta faktor eksternal seperti kebijakan perdagangan dan fluktuasi harga bahan baku.

- b. Penerapan teknologi *IoT (Internet of Things)* seperti (*Automatic Meter Reader*).

*Automatic Meter Reader (AMR)* adalah perangkat yang dapat mengukur dan mengirim data konsumsi energi seperti listrik, gas, dan air secara otomatis

tanpa memerlukan pencatatan manual. Dengan teknologi ini, perusahaan dapat:

- 1) Meningkatkan efisiensi penggunaan energi  
Dengan data real-time, perusahaan dapat mengidentifikasi pola konsumsi yang tidak efisien dan mengambil tindakan untuk mengoptimalkan penggunaan energi.
- 2) Mengurangi biaya operasional  
Sistem otomatis mengurangi kebutuhan tenaga kerja untuk pencatatan meteran secara manual, serta menghindari kesalahan pencatatan yang dapat menyebabkan pemborosan biaya.
- 3) Memantau dan mengontrol pemakaian secara akurat  
Data yang dihasilkan dapat digunakan untuk mengontrol penggunaan energi sesuai dengan kebutuhan operasional dan menghindari penggunaan berlebihan.

Dengan strategi TS ini, PT KBI akan mampu menghadapi ancaman dari kompetitor serta

mempertahankan posisinya sebagai pemimpin industri baja di Indonesia. Perusahaan akan terus mengoptimalkan keunggulan yang dimiliki untuk memperkuat daya saing dan memberikan nilai tambah bagi pelanggan.

### Strategi *Threats* terhadap *Weakness* (TW) PT KBI

Strategi mengatasi *weakness* untuk menangkalkan *threats*

- a. Menggunakan sistem pemasaran berbasis data (*data-driven marketing*)  
Dalam dunia bisnis yang semakin kompetitif, penggunaan *Data-Driven Marketing* menjadi strategi yang efektif untuk meningkatkan efisiensi pemasaran dan mencapai target pasar dengan lebih tepat. Dengan memanfaatkan data sebagai dasar pengambilan keputusan, perusahaan dapat menciptakan kampanye pemasaran yang lebih personal, relevan, dan berdampak tinggi.
- b. Melakukan optimalisasi *Manufacturing Execution Systems* (MES) & EPMS fokus pada kepuasan pelanggan, seperti *Order Tracking*.  
Dalam era industri modern yang semakin kompetitif, perusahaan manufaktur perlu memastikan bahwa setiap aspek operasional berjalan secara efisien dan berorientasi pada kepuasan pelanggan. PT KBI dapat mengoptimalkan *Manufacturing Execution Systems* (MES) dan *Enterprise Performance Monitoring System* (EPMS) untuk meningkatkan transparansi, efisiensi, dan kualitas layanan, termasuk fitur seperti *Order Tracking*.
- c. Mengoptimalkan aset produksi dengan kolaborasi bersama induk perusahaan.  
Mengingat aset produksi masih dimiliki oleh induk perusahaan, PT KBI dapat mengupayakan kerja sama strategis untuk mengoptimalkan penggunaan aset guna meningkatkan kapasitas produksi. Perusahaan juga dapat merancang strategi jangka panjang untuk memperoleh aset sendiri agar lebih mandiri dalam operasionalnya.
- d. Menyesuaikan strategi produk agar sesuai dengan preferensi pelanggan yang mengutamakan inovasi. PT KBI akan lebih fokus pada inovasi produk dan layanan guna menarik pelanggan yang cenderung memilih produk baja dengan nilai tambah. Dengan memahami kebutuhan pelanggan dan meningkatkan diferensiasi produk, perusahaan dapat tetap relevan dalam persaingan pasar.

Dengan strategi TW ini, PT KBI dapat mengatasi kelemahan internalnya dan meminimalkan dampak

ancaman dari kompetitor. Perusahaan akan terus beradaptasi dan meningkatkan daya saing guna mempertahankan posisinya di industri baja.

### 3. Tahap Evaluasi

Tahap evaluasi dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan menyusun rencana strategis dan melakukan pemetaan model bisnis PT Krakatau Baja Industri (PT KBI), berdasarkan hasil pemetaan SWOT. Evaluasi ini bertujuan untuk memastikan bahwa strategi yang dirumuskan mampu mendukung penguatan sistem Teknologi Informasi (TI) dan keberlanjutan bisnis perusahaan. Evaluasi dilakukan untuk menilai efektivitas dan relevansi strategi yang telah dirumuskan berdasarkan hasil analisis SWOT dalam konteks peningkatan kapabilitas sistem Teknologi Informasi (TI) dan penguatan daya saing bisnis PT KBI.

#### a. Evaluasi Strategi *Strength–Opportunity* (SO)

Strategi SO sangat tepat untuk mempertahankan dan memperluas keunggulan kompetitif PT KBI. Pemanfaatan kekuatan internal seperti kualitas produk dan posisi sebagai market leader dioptimalkan melalui:

- 1) Pengembangan sistem CRM (*KRASMART Connect*) yang dapat meningkatkan loyalitas pelanggan secara signifikan dengan pendekatan berbasis data pelanggan.
- 2) *Corporate Website* interaktif menjadi channel komunikasi modern yang tidak hanya mendukung pemasaran, tetapi juga membangun citra digital perusahaan.
- 3) Budaya kerja kolaboratif yang diperkuat sejalan dengan tuntutan globalisasi dan digitalisasi, dapat meningkatkan produktivitas dan retensi SDM unggul.

Evaluasi menyimpulkan bahwa strategi SO ini sudah selaras dengan kebutuhan transformasi digital dan penguatan kapabilitas hubungan pelanggan dalam jangka panjang.

#### b. Evaluasi Strategi *Weakness–Opportunity* (WO)

Strategi WO diarahkan untuk mengatasi kelemahan internal PT KBI sekaligus merespon peluang eksternal melalui:

- 1) Peningkatan kompetensi SDM adalah langkah fundamental yang harus terus ditingkatkan, terutama dalam menghadapi perkembangan teknologi seperti *AI*, *IT governance*, dan *cybersecurity*.
- 2) Kemitraan strategis dalam sistem MES dan ERP memberikan peluang untuk mempercepat digitalisasi proses bisnis, yang

penting dalam mendukung efisiensi produksi dan transparansi operasional.

Evaluasi menunjukkan bahwa strategi WO ini relevan dan bersifat taktis, namun membutuhkan komitmen jangka panjang dan investasi SDM yang berkelanjutan agar dapat diimplementasikan secara optimal.

c. Evaluasi Strategi *Threats–Strengths (ST)*

Strategi ST menunjukkan respons proaktif terhadap ancaman eksternal dengan memaksimalkan kekuatan yang dimiliki perusahaan, antara lain:

- 1) Pengembangan sistem pemasaran prediktif (*KRASMART Optima*) dapat membantu PT KBI bersaing dengan kompetitor yang lebih dahulu mengadopsi strategi berbasis data dan harga.
- 2) Implementasi *IoT (Automatic Meter Reader)* memberikan kontribusi pada efisiensi, keakuratan data produksi, dan pengambilan keputusan berbasis real-time.

Evaluasi menunjukkan bahwa strategi ST ini berorientasi pada inovasi teknologi dan dapat mendorong transformasi digital jika didukung oleh kesiapan infrastruktur dan dukungan manajemen.

d. Evaluasi Strategi *Weakness–Threats (WT)*

Strategi WT berfokus pada upaya mitigasi risiko internal sekaligus menanggapi tekanan kompetitif melalui:

- 1) Data-driven marketing sebagai pendekatan modern untuk memahami dan mempengaruhi perilaku pelanggan secara efektif.
- 2) Kolaborasi dengan induk perusahaan dan penguatan sistem MES & EPMS memungkinkan proses produksi menjadi lebih adaptif terhadap permintaan dan lebih responsif terhadap dinamika pasar.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan pemetaan SWOT yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa PT Krakatau Baja Industri (PT KBI) memiliki kekuatan utama berupa kualitas produk yang terpercaya, inovasi teknologi, budaya kerja yang solid, dan posisi sebagai market leader industri baja di Indonesia. Namun, perusahaan juga menghadapi kelemahan seperti keterbatasan diversifikasi produk, kompetensi SDM yang belum sepenuhnya relevan dengan perkembangan teknologi, serta optimalisasi aset yang masih terbatas. Peluang eksternal seperti perlindungan pemerintah terhadap industri baja nasional, pertumbuhan industri otomotif, dan permintaan ekspor dari luar negeri

menjadi potensi besar yang dapat dimanfaatkan. Di sisi lain, ancaman dari kompetitor inovatif dan perubahan preferensi pelanggan menuntut PT KBI untuk terus beradaptasi. Melalui penyusunan strategi TOWS, PT KBI telah memiliki arah yang jelas untuk meningkatkan loyalitas pelanggan melalui pengembangan CRM dan platform digital, mengoptimalkan penggunaan teknologi seperti IoT, *Predictive Analytics*, MES, dan ERP, meningkatkan kapasitas SDM dan kemitraan strategis, mengadopsi pendekatan pemasaran berbasis data (*data-driven marketing*). Pemetaan SWOT ini memberikan landasan strategis bagi PT KBI untuk memperkuat daya saing bisnis serta mempercepat transformasi digital di dalam perusahaan.

Agar hasil pemetaan SWOT dapat diimplementasikan secara efektif, beberapa saran yang dapat diberikan adalah:

1. Penguatan Infrastruktur TI  
PT KBI perlu melakukan investasi berkelanjutan pada sistem CRM, ERP, MES, serta integrasi teknologi IoT untuk mendukung operasional yang lebih efisien dan berbasis data.
2. Peningkatan Kompetensi SDM  
Program pelatihan intensif dalam bidang tata kelola TI, keamanan siber, dan teknologi baru seperti AI perlu diprioritaskan untuk memastikan kesiapan organisasi dalam mengadopsi sistem digital.
3. Pengembangan Strategi *Digital Marketing*  
Meningkatkan kehadiran digital melalui *corporate website* yang interaktif dan penggunaan data-driven marketing akan memperluas pasar dan meningkatkan retensi pelanggan.
4. Kolaborasi dengan Induk dan Mitra Strategis  
Untuk mengoptimalkan aset produksi dan kapabilitas TI, PT KBI perlu menjalin kerja sama lebih erat dengan induk perusahaan serta mitra teknologi untuk percepatan inovasi.
5. Monitoring dan Evaluasi Berkala  
Pelaksanaan seluruh strategi perlu dipantau secara berkala menggunakan *Key Performance Indicators (KPI)* yang terukur, sehingga perusahaan dapat melakukan penyesuaian cepat terhadap perubahan pasar dan teknologi.

## DAFTAR PUSTAKA

- A. D Putri, T. S. (2023). Model Kolaboratif dalam Implementasi Sistem Informasi di Sektor

- Industri . *Jurnal Teknologi dan Bisnis*,  
*Volume 8 No.2* , 77–85.
- Anggraini, D. &. (2024). Perancangan Sistem Informasi Strategis dalam Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat. *urnal Pengabdian Masyarakat Teknologi Volumen 5 No.1*, 45–53.
- B. Wibowo & Y. Sutopo, Y. (2021). Keterlibatan Mitra dalam Pemetaan SWOT Program Pengabdian Masyarakat . *Jurnal Manajemen dan Pengabdian Volume 3 No. 1* , 25–33.
- Handayani, E. S. (2022). Analisis SWOT dalam Perencanaan Strategis Sistem TI Perusahaan . *Jurnal Sistem Informasi dan Bisnis Volume 10 No.1* , 40–50.
- Haryanto, A. S. (2019). Perencanaan Program Pengabdian Berbasis Kebutuhan Lapangan. *Jurnal Abdimas Kreatif Volume 3 No.2* , 102–110.
- Kusumawardani, S. N. (2019). Strategi Penyusunan Instrumen Pengumpulan Data dalam Kegiatan Pengabdian Masyarakat. *Jurnal Inovasi Sosial Volume 2 No.1*, 22–30.
- Miles, M. B. (1994). *Qualitative Data Analysis: An Expanded Sourcebook (2nd ed.)*. SAGE Publications.
- Muryanto, H. (2023). Pendekatan Partisipatif dalam Program Pengabdian kepada Masyarakat Studi Kasus di Sektor Industri. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Volume 7 No. 1* , 15–25.
- Nugroho, P. S. (2020). Refleksi Evaluatif dalam Program Pengabdian kepada Masyarakat: Strategi dan Praktik. *Jurnal Pengabdian Sosial Volume 6 No.1*, 88–96.
- T. Simatupang, R. H. (2020). Strategi Sistematis dalam Kegiatan Pengabdian Berbasis Riset Aplikatif . *Jurnal Pengabdian Ilmiah Volume 5 No.2* , 110–119.
- Wibowo, T. R. (2021). Implementasi Model Sistematis dalam Kegiatan Pengabdian Berbasis Riset Terapan. *Jurnal Abdimas Riset Volume 4 No.1*, 55–62.

## PKM PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL SEBAGAI DIGITAL MARKETING UMKM DI KELURAHAN MESJID PRIYAYI, KECAMATAN KASEMEN, KOTA SERANG

Penny Hendriyati<sup>1\*</sup>, Afrasim Yusta<sup>2</sup> dan Bela Yusti Annasya<sup>3</sup>

Sekolah Tinggi Teknologi Ilmu Komputer (STTIKOM) Insan Unggul<sup>123</sup>

pennyhendriyati@gmail.com<sup>1</sup>, afrasimyusta@gmail.com<sup>2\*</sup>, belaworking@gmail.com<sup>3</sup>

### Histori Makalah

Diterima Editor :  
(29/04/2025)

Direvisi Pemakalah :  
(29/04/2025)

Diterima Publikasi :  
(30/04/2025)



Office:  
Sekolah Tinggi Teknologi  
Ilmu Komputer Insan Unggul  
(STTIKOM Insan Unggul)



This is an open access article  
published under the CC-BY-SA  
license.

### ABSTRAK

Pemanfaatan teknologi informasi sudah merambah ke bidang marketing bagi para pelaku usaha. Salah satu alat digital marketing adalah media sosial. Media sosial inilah yang dapat membantu bagi para pelaku usaha dalam melakukan promosi dan penjualan produk, salah satunya adalah pelaku UMKM.

Permasalahan yang dihadapi para pelaku UMKM khususnya UMKM yang ada di Kelurahan Mesjid Priyayi Kota Serang adalah penyebaran promosi masih menggunakan cara konvensional dengan cara penyebaran brosur, mengikuti bazar, membuka lapak, dan promosi dari mulut ke mulut. Hal ini menyebabkan jangkauan daerah pemasaran dan penjualan produk ruang lingkupnya kecil. Sehingga perkembangan bisnis para pelaku UMKM tidak berkembang pesat. Hal ini mempengaruhi pendapatan yang tidak meningkat, jumlah produk yang dijual tidak meningkat dan ruang lingkup wilayah pemasaran tidak luas, selain itu berpengaruh pada besarnya biaya operasional untuk promosi dan penjualan produk. Dengan adanya kegiatan pelatihan kepada pelaku UMKM di Kelurahan Mesjid Priyayi Kota Serang nantinya para pelaku UMKM dapat memanfaatkan media sosial sebagai alat bantu digital marketing sehingga cakupan wilayah promosi menjadi luas dan membantu dalam melakukan penjualan produk.

**Kata Kunci:** Pelatihan, Digital Marketing dan media sosial

### ABSTRACT

*The use of information technology has penetrated into the field of marketing for business actors. One of the digital marketing tools is social media. This social media can help business actors in promoting and selling products, one of which is MSME actors.*

*The problem faced by MSME actors, especially MSMEs in Priyayi Mosque Village, Serang City, is that the distribution of promotions still uses conventional methods by distributing brochures, participating in bazaars, opening stalls, and word-of-mouth promotions. This causes the scope of the marketing and sales areas of the product to be small. So that the business development of MSME actors does not develop rapidly. This affects the revenue that does not increase, the number of products sold does not increase and the scope of the marketing area is not wide, in addition to affecting the amount of operational costs for product promotion and sales. With the existence of training activities for perpetrators of UMKM. With the existence of training activities for UMKM leaders in Priyayi Mosque Village, Serang City, UMKM actors will be able to use social media as a digital marketing tool so that the scope of the promotion area becomes wide and helps in selling products.*

**Keywords:** Training, Digital Marketing, Social media

## PENDAHULUAN

Sebagian besar masyarakat Indonesia bahkan masyarakat dunia sudah menerapkan teknologi informasi dalam segala bentuk kehidupan. Teknologi adalah suatu studi, perancangan, implementasi, pengembangan, dukungan atau manajemen sistem informasi berbasis komputer, terkhususnya pada aplikasi perangkat keras dan perangkat lunak komputer [1]. Ada juga yang menyatakan bahwa teknologi informasi adalah seperangkat alat yang membantu anda bekerja dengan informasi dan melakukan tugas-tugas yang berhubungan dengan pemasaran informasi [2]. Pemanfaatan teknologi informasi tidak hanya terfokus pada bidang administrasi yang ada di sebuah instansi, perusahaan, maupun organisasi. Namun pemanfaatan teknologi informasi sudah merambah kebidang digital marketing bagi para pelaku usaha. Hal ini disebabkan karena pemanfaatan teknologi informasi sebagai alat digital marketing memudahkan masyarakat dalam melakukan penyebaran promosi yang jangkauannya lebih luas dan memudahkan bagi para pelaku usaha dalam melakukan transaksi penjualan produk. Digital marketing adalah kegiatan pemasaran termasuk branding yang menggunakan berbagai media berbasis website. Sebagai contoh adalah blog, website, adwords, dan berbagai macam jaringan sosial media [3]. Selain itu digital marketing merupakan perkembangan dunia digital untuk melakukan periklanan yang tidak digembar gemborkan secara langsung akan tetapi memiliki efek yang sangat berpengaruh [4]. Adapun kelebihan digital marketing antara lain: (1) kecepatan penyebaran; (2) kemudahan evaluasi; (3) jangkauan lebih luas; (4) murah dan efektif; dan (5) membangun nama brand. Berdasarkan kelebihan digital marketing yang sudah disebutkan tersebut maka disimpulkan digital marketing membantu para pelaku usaha dalam melakukan promosi dan penjualan produk. Salah satu bagian dari teknologi informasi yang dapat digunakan sebagai alat digital marketing adalah media sosial. Media sosial adalah segala bentuk media komunikasi interaktif yang memungkinkan terjadinya interaksi dua arah dan umpan balik [5]. Sedangkan pengertian lain media sosial adalah media yang digunakan oleh konsumen untuk berbagi teks, gambar, suara, dan video informasi baik dengan orang lain maupun perusahaan dan vice versa [6]. Media sosial inilah yang dapat membantu bagi para pelaku usaha dalam melakukan promosi dan penjualan produk. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah Usaha Kecil (UK), termasuk usaha Mikro (UMI) adalah entitas usaha yang mempunyai kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000. sementara itu, Usaha Menengah (UM) merupakan entitas usaha milik warga

negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp. 200.000.000 s.d Rp. 10.000.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan [7]. UMKM yang ada di Kelurahan Masjid Priyayi, Kecamatan Kasemen, Kota Serang merupakan salah satu organisasi UMKM percontohan yang ada di Kota Serang. Hal ini disebabkan karena UMKM lainnya belum terorganisir dengan baik seperti UMKM di Kelurahan Masjid Priyayi, Kecamatan Kasemen, Kota Serang. Namun permasalahan yang dihadapi para pelaku UMKM khususnya UMKM yang ada di Kelurahan Masjid Priyayi, Kecamatan Kasemen, Kota Serang adalah penyebaran promosi masih menggunakan cara konvensional dengan cara penyebaran brosur, mengikuti bazar, membuka lapak, dan promosi dari mulut ke mulut. Hal ini menyebabkan jangkauan daerah pemasaran dan penjualan produk ruang lingkupnya kecil. Sehingga perkembangan bisnis para pelaku UMKM tidak berkembang pesat. Hal ini mempengaruhi pendapatan yang tidak meningkat, jumlah produk yang dijual tidak meningkat dan ruang lingkup wilayah pemasaran tidak luas, selain itu berpengaruh pada besarnya biaya operasional untuk promosi dan penjualan produk. Dengan adanya kegiatan pelatihan kepada pelaku UMKM di Kelurahan Masjid Priyayi, Kecamatan Kasemen, Kota Serang nantinya para pelaku UMKM dapat memanfaatkan media sosial sebagai alat bantu digital marketing sehingga cakupan wilayah promosi menjadi luas dan membantu dalam melakukan penjualan produk.

## METODE PELAKSANAAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diawali dengan survey lapangan dan melakukan wawancara dengan mitra dan sebagai narasumber adalah koordinator UMKM wilayah Kelurahan masjid Priyayi, Kecamatan Kasemen, Bapak Rafi. Selanjutnya tim pengabdian dan koordinator UMKM merumuskan permasalahan yang timbul, yaitu permasalahan pada penyebaran promosi yang masih menggunakan cara konvensional dengan cara penyebaran brosur, mengikuti bazar, membuka lapak, dan promosi dari mulut ke mulut. Hal ini menyebabkan jangkauan daerah pemasaran dan penjualan produk ruang lingkupnya kecil. Sehingga perkembangan bisnis para pelaku UMKM tidak berkembang pesat. Hal ini mempengaruhi pendapatan yang tidak meningkat, jumlah produk yang dijual tidak meningkat dan ruang lingkup wilayah pemasaran tidak luas, selain itu berpengaruh pada besarnya biaya operasional untuk promosi dan penjualan produk. Solusi yang ditawarkan dalam kegiatan ini adalah memberikan peningkatan

pengetahuan tentang pemanfaatan media sosial sebagai digital marketing di Kelurahan Masjid Priyayi, Kecamatan Kasemen, Kota Serang. Metode pelaksanaan yang digunakan dalam pemanfaatan media sosial sebagai digital marketing di Kelurahan Masjid Priyayi, Kecamatan Kasemen, Kota Serang adalah pelatihan yang akan diberikan dalam bentuk praktikum secara langsung, dengan mekanisme tiap peserta pelatihan menggunakan komputer yang nantinya digunakan sebagai alat untuk mempraktekan materi pelatihan seperti menciptakan konten, mendistribusikan konten, membuat timeline konten, mengatur tampilan gambar atau foto dari produk yang akan dipasarkan. Selain itu pelatihan ini juga membahas tentang bagaimana cara memilih dan memanfaatkan media sosial sehingga dapat digunakan sebagai alat bantu digital marketing yang dapat membantu para pelaku UMKM dalam melakukan penyebaran wilayah promosi dan membantu dalam penjualan produk. Untuk tempat pengabdian masyarakat ini berada di laboratorium komputer L101 Sekolah Tinggi Teknologi Ilmu Komputer Insan Unggul yang dilaksanakan pada hari Kamis, 04 Agustus 2024. Kegiatan ini berlangsung lebih kurang selama empat jam yaitu 08.00 – 12.00 wib dan diikuti oleh 14 peserta dari berbagai jenis UMKM di Kelurahan Masjid Priyayi, Kecamatan Kasemen, Kota Serang.

#### **TAHAP PERSIAPAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**

Tahapan-tahapan persiapan yang dilakukan sebelum melakukan pengabdian kepada masyarakat adalah:

1. Bermusyawarah dengan mitra yaitu: Pihak Kelurahan Masjid Priyayi tepatnya dengan bagian pemberdayaan masyarakat Bagian agar diperkenankan untuk melakukan pengabdian ini.
2. Pengamatan atas permasalahan yang dihadapi sehingga dapat mengunpulkan dan menganalisa data pelaku UMKM dalam proses Pemasaran Produknya.

Tahapan-tahapan saat pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat, diantaranya:

1. Pengelompokan tiga kelompok UMKM yaitu: UMKM Aki, Kue Satu, Dan Kue Gipang, serta Tralis.
2. Pembuatan Media Pemasaran Digital dengan menggunakan media sosial.

3. Format Pemasaran digital disesuaikan dengan kebutuhan para pelaku UMKM yang ada di kelurahan mesjid Priyayi, Kecamatan Kasemen, Kota Serang sehingga memudahkan dalam melakukan pemasaran dan pengambilan keputusan.

#### **HASIL DAN PEMBAHASAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**

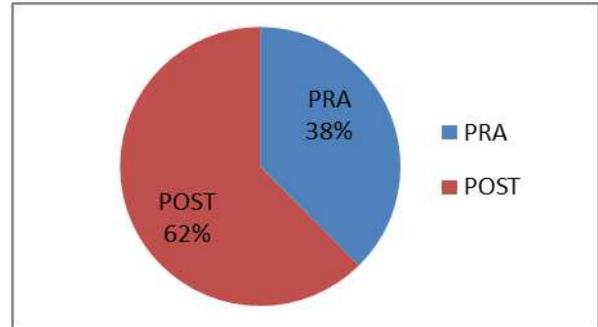
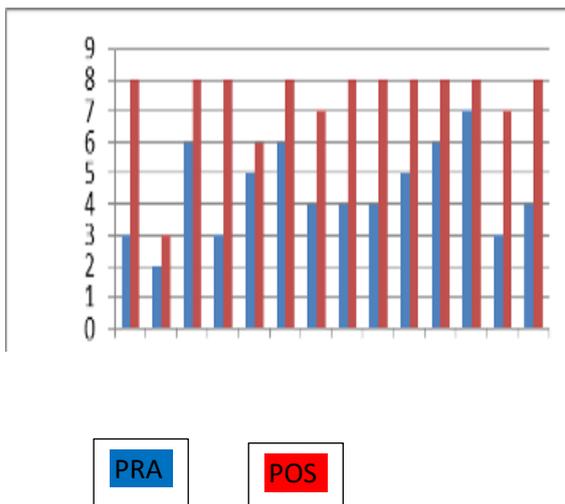
Kegiatan pengabdian yang berlangsung lebih kurang selama 4 jam terdiri dari beberapa kegiatan berikut: (1) 15 menit diawali dengan sambutan Ketua tim pengabdian, (2) 15 menit selanjutnya digunakan untuk pra test peserta (3) 120 menit pemaparan materi pemanfaatan media sosial “Instagram” sebagai digital marketing yang dapat dilihat pada Gambar 1. (4) 75 menit digunakan dalam sesi tanya jawab . (5) 15 menit terakhir digunakan untuk post test dan foto bersama dari kegiatan pengabdian tampak pada Gambar 3. Pemanfaatan media social instagram pada pelaku UMKM sebanyak 14 peserta yang berasal dari beragam jenis UMKM di Kelurahan Masjid Priyayi, Kecamatan Kasemen, Kota Serang tampak belum maksimal, hal ini terlihat dari hasil pra test yang diberikan pada peserta pengabdian di awal kegiatan pengabdian. Kemudian dilakukan pemaparan materi berupa pengenalan media social instagram untuk bisnis, Sebagian besar peserta pengabdian sudah mengenal aplikasi instagram, namun penggunaan instagram belum maksimal digunakan untuk kepentingan bisnis. Bahasan yang tercakup dalam materi ini adalah pemasaran konten pada instagram. Content marketing adalah strategi pemasaran dimana kita merencanakan, membuat dan mendistribusikan sebuah konten. Materi ini bertujuan untuk mengenalkan kepada peserta bagaimana membuat konten yang menarik sasaran untuk mengenal bisnis pelaku UMKM sehingga mampu mendorong minat mereka menjadi customer. Selain pemasaran konten, peserta juga dikenalkan bagaimana cara penggunaan hastag. Peserta pengabdian terlihat tampak antusias dalam mengikuti kegiatan ini, beberapa pertanyaan dilontarkan peserta dalam sesi tanya jawab.

Evaluasi keberhasilan dari pelaksanaan pengabdian ini dilakukan pada setiap sesi kegiatan. Sesi pemahaman awal peserta kegiatan menggunakan kuisisioner pra test. Setelah sesi pemaparan materi dan sesi tanya jawab, tim pengabdian memberikan kuisisioner post test untuk mengetahui peningkatan pemahaman peserta. Hasil yang diperoleh pada pra post test dengan 8 soal yang ada.

Tabel 1. Hasil Pra Post Test

No	Nama Peserta	Pra	Post
1	Priyanto	3	8
2	Harliyanti	2	3
3	Wahyu	6	8
4	Rina	3	8
5	Yulianti	5	6
6	Ita Astiti	6	8
7	Arif	4	7
8	Siti	4	8
9	Aliyani	4	8
10	Syihabul Millah	5	8
11	Weni	6	8
12	Yanti	7	8
13	Sunarwo	3	7
14	Anisah	4	8

Hasil grafik kuisioner pra post test kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan judul Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Digital Marketing UMKM Di Kelurahan Mesjid Priyayi, Kecamatan Kasemen, Kota Serang tampak pada Gambar 1. Hasil pra post test peserta menunjukkan peningkatan pemahaman atau penguasaan materi. Terlihat capaian nilai tertinggi dari 8 soal diperoleh 10 peserta, sehingga penguasaan materi pada kegiatan pengabdian ini dapat dicapai sejumlah 71,4%.



Gambar 2. Perbandingan Rata-rata Nilai Pra Post Test Peserta

Indikator keberhasilan kegiatan pengabdian ini adalah respon positif para peserta yang tampak antusias mengikuti setiap sesi selama kegiatan pengabdian ini berlangsung. Sebanyak 71,4 % peserta menyatakan kegiatan pengabdian ini dapat meningkatkan pengetahuan para pelaku UMKM dalam hal pemanfaatan media sosial sebagai digital marketing. Selain itu, para pelaku UMKM berharap adanya kegiatan berkelanjutan untuk dapat melakukan pendampingan antara tim pengabdian dan para pelaku UMKM.



Gambar 3 : UMKM Gipang & Kue Satu “Yuli Jaya”

Sedangkan untuk melihat perbandingan rata-rata nilai pra post test peserta sebelumnya sejumlah 38% dan sesudahnya 62% dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 4 : UMKM Aki



Gambar 4 : UMKM Tralis

- [3] R. Sanjaya and J. Tarigan, *Creative Digital Marketing*. Jakarta: Elex Media Komputindo, 2009.
- [4] Heidrick and Struggles, *The Adoption of Digital Marketing in Financial Services Under Crisis*, 2009.
- [5] M. L. Kent, *Directions in Social Media for Professional and Scholars*, Dalam R L. Thousand Oaks: Sage, 2013.
- [6] P. Kotler and L. K. Kevin, *Marketing Management*, 14th ed. United States of America: Pearson, 2016.
- [7] K. K. dan HAM, "Laporan Kinerja Kementerian Koperasi Dan UKM Tahun 2014," 2015.

## KESIMPULAN

Dari kegiatan pengabdian ini, maka diperoleh beberapa kesimpulan antara lain: (1) kegiatan pelaksanaan pengabdian berjudul Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Digital Marketing UMKM Di Kelurahan Mesjid Priyayi, Kecamatan Kasemen, Kota Serang berjalan dengan lancar dan sesuai dengan rencana (2) respon positif para peserta yang tampak antusias mengikuti setiap sesi selama kegiatan pengabdian ini berlangsung (3) meningkatnya pengetahuan para pelaku UMKM dalam hal pemanfaatan media sosial sebagai *digital marketing* sebanyak 71,4%.

Saran pada kegiatan pengabdian ini adanya kegiatan berkelanjutan dan dikembangkan dengan pembuatan aplikasi yang dapat membantu para pelaku UMKM dalam mencatat transaksi jual beli.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] A. Susanto, *Sistem Informasi Akuntansi dan Sistem Informasi Manajemen*, Perdana. Bandung: Lingga Jaya, 2013.
- [2] A. Kadir and T. C. Triwahyuni, *Pengantar Teknologi Informasi*, Revisi. Yogyakarta: Andi, 2013.

## PKM PENGEMBANGAN E-COMMERCE UNTUK MENINGKATKAN PEMASARAN PADA TOKO PUTRI COLLECTION

Susy Katarina Sianturi<sup>1\*</sup>, Helmi Ilham<sup>2</sup> dan Alfi Putri Liana<sup>3</sup>  
Sekolah Tinggi Teknologi Ilmu Komputer (STTIKOM) Insan Unggul<sup>123</sup>  
susykatarina@gmail.com<sup>1\*</sup>, helmi.ilham1205@gmail.com<sup>2</sup>

### Histori Makalah

Diterima Editor :  
(29/04/2025)

Direvisi Pemakalah :  
(29/04/2025)

Diterima Publikasi :  
(30/04/2025)

### ABSTRAK

Dalam era digital yang terus berkembang, tren berbelanja online telah menjadi fenomena global yang mengubah cara konsumen memenuhi kebutuhan mereka. Internet telah memungkinkan konsumen untuk menjelajahi dan membeli berbagai produk dan layanan. Dengan perkembangan teknologi dan keamanan yang semakin meningkat, lebih banyak orang memilih untuk berbelanja online untuk kenyamanan. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini bertujuan untuk membantu masyarakat pelaku UMKM pemilik toko Putri Collection untuk meningkatkan jangkauan pemasaran busana sebagai produk yang dijual di toko tersebut. Kegiatan PKM ini dilaksanakan dengan merancang dan membangun aplikasi e-commerce di toko Putri Collection berbasis website yang diharapkan dapat meningkatkan jangkauan pemasaran. Aplikasi dikembangkan menggunakan tahapan siklus hidup pengembangan sistem dengan implementasi bahasa pemrograman PHP dan MySQL dan pendekatan perancangan berorientasi objek Unified Modeling Language (UML). Hasil akhir kegiatan PKM ini berupa aplikasi e-commerce berbasis web yang dapat mempermudah pelanggan dalam melakukan transaksi jarak jauh dan membantu toko dalam mencapai target pemasaran yang lebih luas serta meningkatkan efektivitas pemasaran.

**Kata Kunci:** e-commerce, website, pemasaran

### ABSTRACT

*In today's digital era, the trend of online shopping has become a global phenomenon that has changed the way consumers meet their needs. The internet has enabled consumers to explore and purchase a variety of products and services. With increasing technology and security, more people are choosing to shop online for convenience. Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) activity aims to help the UMKM community of Putri Collection store owners to increase the reach of fashion marketing as a product sold in the store. The activity was carried out by designing and building an e-commerce application based on the Putri Collection store. The application was developed using the stages of the system development life cycle with the implementation of the PHP and MySQL programming languages and the Unified Modeling Language (UML) object-oriented design approach. The final result of this PKM is a web-based e-commerce application that can make it easier for customers to make long-distance transactions and help stores achieve wider marketing targets and increase marketing effectiveness.*

**Keywords:** e-commerce, website, marketing



Office:  
Sekolah Tinggi Teknologi  
Ilmu Komputer Insan Unggul  
(STTIKOM Insan Unggul)



This is an open access article  
published under the CC-BY-SA  
license.

## PENDAHULUAN

Dalam era digital yang terus berkembang, tren berbelanja online telah menjadi fenomena global yang mengubah cara konsumen memenuhi kebutuhan mereka. Internet telah memungkinkan konsumen untuk menjelajahi dan membeli berbagai produk dan layanan. Dengan perkembangan teknologi dan keamanan yang semakin meningkat, lebih banyak orang memilih untuk berbelanja online untuk kenyamanan, pilihan yang lebih luas, dan seringkali harga yang lebih kompetitif. Adapun berbagai macam aplikasi yang sering digunakan untuk memasarkan produk dan yang sering dikunjungi oleh konsumen untuk berbelanja online, yaitu Instagram, Facebook, TikTok, Shopee, dan lain sebagainya. Salah satu contoh manfaat berbelanja online melalui media sosial yaitu bisa mendapatkan penghasilan beberapa kali lipat yang menguntungkan penjual sehingga mencapai target yang diinginkan. Tujuan ini dibuat untuk meningkatkan penjualan, menarik pelanggan, memudahkan dalam pemasaran dan yang lebih utamanya mencapai target penghasilan.

Salah satu bentuk e-commerce yang digunakan adalah berbentuk website. *Website e-commerce* yang dibangun ini dapat digunakan sebagai bentuk layanan sistem informasi produk. Model *e-commerce* yang digunakan adalah B2C (*Business-to-Consumer*), B2C *e-commerce* kerangka kerja atau struktur yang digunakan untuk mengelola dan menjalankan bisnis online yang berfokus pada penjualan produk atau layanan langsung kepada konsumen akhir. Dalam model ini, perusahaan menjual produk atau layanan mereka melalui platform online langsung ke pelanggan individu, tanpa perantara seperti distributor atau pengecer. Model *e-commerce* B2C ini dapat disesuaikan dan diperluas sesuai dengan kebutuhan bisnis, target penghasilan, dan industri yang spesifik.

Toko Putri Collection sebagai sebuah usaha berbentuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di wilayah kelurahan Cibeber kota Cilegon menawarkan produk busana fashion lokal yang menarik bagi para penggemar busana. Pelanggannya terdiri dari berbagai kalangan usia, remaja hingga usia lanjut yang ingin tampil tren dengan busana unik dan berkualitas.

Demi mencapai visi dan misinya menjadi destinasi fashion terkemuka yang menginspirasi dan memberdayakan setiap individu untuk mengekspresikan diri melalui pakaian, serta menjadi pusat pertumbuhan industri kreatif lokal di Cilegon dan sekitarnya toko Putri Collection senantiasa bersiap menghadapi setiap tantangan. Toko Putri Collection dalam menghadapi persaingan bisnis yang ketat hingga perubahan tren fashion yang cepat terus berupaya untuk beradaptasi dan berkembang sesuai

dengan tuntutan tren. Dengan komitmen yang kuat untuk memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan, toko Putri Collection tetap eksis dan menjadi bagian tak terpisahkan dari komunitas fashion lokal.

Selama ini, layanan penjualan produk di toko dilakukan secara konvensional yaitu pelanggan akan datang langsung ke lokasi toko untuk mengetahui informasi produk kemudian memilih produk yang diinginkan dan melakukan transaksi jual beli secara langsung di toko. Setiap data transaksi penjualan produk akan dicatat ke dalam pembukuan. Pemasaran sebagai upaya untuk memperkenalkan toko ini kepada pelanggan selama ini hanya dilakukan langsung kepada pelanggan yang sudah datang ke toko supaya datang lagi untuk berbelanja di toko tersebut.

Metode penjualan seperti ini di tengah maraknya penjualan online melalui berbagai platform e-commerce mempengaruhi terdapat tingkat penjualan produk di toko Putri Collection. Demikian halnya dengan teknik pemasaran yang hanya mengandalkan promosi ketika pelanggan mendatangi toko turut berpengaruh terhadap penjualan sementara tren saat ini pelanggan sudah tidak perlu lagi mendatangi tempat belanja untuk memesan dan mengetahui informasi tentang produk. Kendala yang dirasakan oleh pelanggan adalah jarak yang jauh dari toko dan bagi pelanggan yang berada diluar Cilegon serta memiliki kesibukan dalam kegiatan sehari-hari yang tidak memungkinkan harus datang ke toko, sehingga pelanggan tidak sempat datang untuk berbelanja.

Berdasarkan permasalahan di atas maka kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang bertempat di toko Putri Collection kota Cilegon akan mengembangkan sebuah aplikasi website *e-commerce* yang akan dapat diakses oleh pelanggan. Aplikasi *e-commerce* akan menampilkan katalog produk busana secara detail, sehingga pelanggan bisa melihat produk, mengetahui deskripsi produk dan memeriksa stok produk yang tersedia. Transaksi atau metode pembayaran yang terdapat pada *website e-commerce* toko Putri *collection* adalah menunjukkan bukti transfer secara berkala. Metode pembayaran ini didesain untuk memastikan bahwa semua transaksi pembayaran dapat diverifikasi dengan akurat dan tepat waktu. Pelanggan diharuskan mengunggah bukti transfer yang sesuai dengan setiap pembayaran yang mereka lakukan supaya setiap transaksi berjalan dengan efektif dan efisien. Dengan demikian, pelanggan dapat memastikan bahwa setiap transaksi pembayaran mereka terverifikasi dengan benar dan memenuhi persyaratan yang diperlukan untuk penggunaan layanan.

E-commerce adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan penjualan barang dan jasa melalui

internet. E-commerce toko Putri Collection dikembangkan dalam bentuk website *e-commerce*. Website *e-commerce* adalah platform daring yang digunakan untuk memfasilitasi pembelian dan penjualan produk atau layanan melalui internet. Konsep dasarnya adalah menjembatani interaksi antara penjual dan pembeli tanpa harus berlangsung secara fisik. Website akan menyediakan berbagai fitur seperti katalog produk, keranjang belanja, dan proses pembayaran. Website dirancang menggunakan model perancangan *Unified Modeling Language (UML)*, perancangan basis data menggunakan Entity Relationship Diagram (ERD) serta implementasi program menggunakan Visual Studio Code dan MySQL. Tujuan pengembangan website e-commerce ini adalah untuk mempermudah pelanggan dalam mencari produk busana yang terdapat pada toko Putri Collection dan melakukan transaksi.

### TINJAUAN PUSTAKA

*E-commerce* adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan penjualan barang dan jasa melalui internet (Rehatalanit, 2021). Secara umum sebuah situs web yang dikembangkan untuk mengiklankan produk dapat dianggap sebagai *e-commerce*.

Pemasaran adalah suatu proses perpindahan barang atau jasa dari tangan produsen ke tangan konsumen. Atau pemasaran adalah semua kegiatan usaha yang berkaitan dengan arus penyerahan barang dan jasa-jasa dari produsen ke konsumen, dalam arti luas pemasaran meliputi pula hal-hal yang bersifat abstrak seperti asuransi, surat-surat saham, dan surat-surat obligasi (Dasipah, 2023).

Strategi pemasaran adalah membuat keputusan tentang biaya pemasaran dari anggaran pemasaran, dengan mempertimbangkan kondisi lingkungan dan persaingan yang diantisipasi. Secara umum sukses tidaknya perkembangan suatu perusahaan tergantung pada bagaimana perusahaan memutuskan strategi pemasaran yang diterapkannya, tetapi juga tergantung pada analisis dan pengamatan yang tepat terhadap faktor-faktor yang dapat mempengaruhi strategi pemasaran perusahaan (Nita, 2021).

Produk adalah kombinasi dari properti dan karakteristik yang menentukan sejauh mana output dapat memenuhi prasyarat kebutuhan pelanggan. Cara terbaik bagi bisnis untuk mendapatkan perhatian pelanggan adalah dengan menawarkan barang-barang berkualitas tinggi. Kualitas produk adalah tindakan yang diambil perusahaan untuk bersaing dengan para pesaingnya di pasar dengan menetapkan serangkaian perbedaan signifikan antara produk atau layanan yang ditawarkannya dan para pesaingnya. Hal ini memungkinkan pelanggan untuk melihat atau percaya

bahwa produk berkualitas menawarkan nilai tambah yang mereka harapkan (Nurfauzi et al, 2023).

Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi/transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli (Aprilia, 2018).

Pengertian toko ritel didefinisikan sebagai tempat dimana proses ritel dilakukan dan tempat menyimpan barang eceran untuk dijual kepada konsumen secara luas dari lokasi tersebut (Astarini, 2020).

Busana dalam arti umum adalah bahan tekstil atau bahan lainnya yang sudah dijahit atau tidak dijahit yang dipakai atau disampirkan untuk penutup tubuh seseorang. Sebagai contoh yaitu kebaya dan kain panjang atau sarung, rok, blus, *blazer*, celana pendek atau celana panjang (pantolon), *sporthem*, kemeja, *T-Shirt*, piyama, singlet, kutang (*brassier*) atau *Buste Houder (BH)*, rok dalam (Abu, 2023).

*Website* adalah sebuah kumpulan halaman pada suatu domain di internet yang dibuat dengan tujuan tertentu dan saling berhubungan serta dapat diakses secara luas melalui halaman depan (*home page*) menggunakan sebuah browser menggunakan *URL website* (Wahyuningtyas, 2021).

### METODE PELAKSANAAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat pengembangan *e-commerce* untuk meningkatkan pemasaran pada toko Putri Collection kota Cilegon terdiri dari beberapa tahapan yaitu: Tahapan Pra-Kegiatan, Tahapan Pelaksanaan, dan Tahapan Uji Coba.

### TAHAP PERSIAPAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Tahapan persiapan yang dilakukan pada pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat diawali dengan tahapan pra-kegiatan yaitu:

1. Perizinan untuk melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di wilayah kelurahan Cibeber tepatnya di toko Putri Collection.
2. Koordinasi tim PKM dengan Lurah dan Pemilik toko Putri Collection serta mensosialisasikan rencana pelaksanaan kegiatan kepada masyarakat.

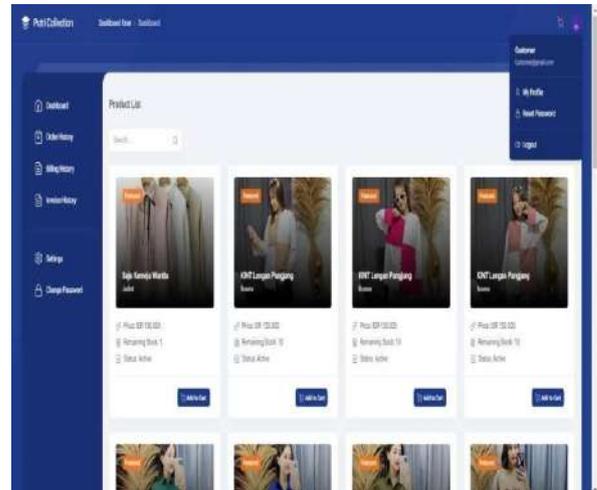
Tahapan berikutnya adalah tahapan pelaksanaan. Tahapan pelaksanaan meliputi beberapa tahap yaitu:

1. Tahap identifikasi masalah dan kebutuhan, yaitu mengkaji situasi secara langsung dan memutuskan dengan pasti tentang masalah yang akan dikomputerisasi dan apakah dengan *website e-commerce* bisa lebih membantu atau tidak.
2. Tahap menentukan kesesuaian masalah, yaitu kajian lebih mendalam untuk mengetahui apakah tepat menggunakan *website e-commerce* atau tidak.
3. Tahap rekayasa pengetahuan, adalah bagaimana memperoleh pengetahuan, bisa melalui buku-buku, artikel-artikel ilmiah, dan acuan lainnya. Pengetahuan aktual dapat diperoleh dari seseorang yang ahli di bidangnya melalui teknik observasi, diskusi masalah, deskripsi masalah, dan analisis masalah.
4. Tahap merancang sistem meliputi perancangan model sistem, basis data, serta tampilan antar muka pemakai dan kegrafisan *website e-commerce*.

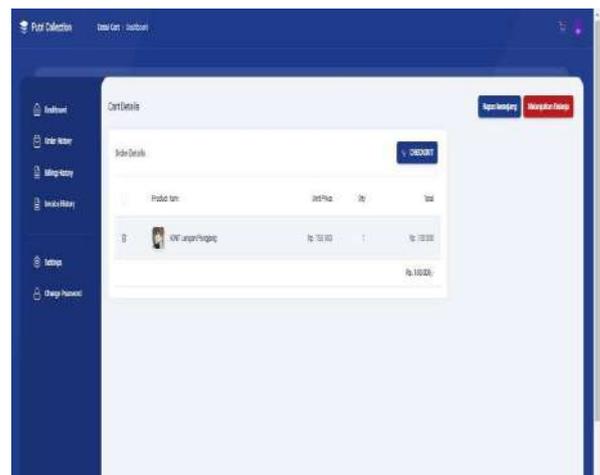
## HASIL DAN PEMBAHASAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Hasil kajian dan analisis terhadap permasalahan masyarakat khususnya pelaku UMKM pada toko Putri Collection, rekayasa pengetahuan dan perancangan sistem menggunakan siklus hidup pengembangan sistem meliputi tahapan analisis, desain, implementasi dan *maintenance* maka dihasilkan sebuah *e-commerce* untuk meningkatkan jangkauan pemasaran busana berbasis web.

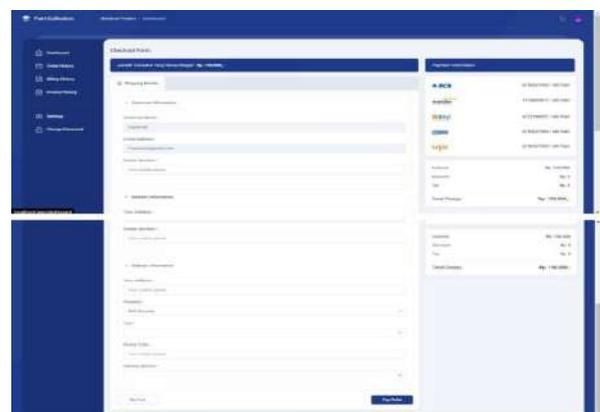
Bahasa pemrograman yang digunakan untuk membangun aplikasi *e-commerce* berbasis web yaitu PHP dan *database* MySQL. Untuk mengetahui apakah fungsionalitas aplikasi sudah berjalan sesuai dengan proses bisnis dan metode yang digunakan serta mampu menghasilkan output seperti yang diharapkan maka dilakukan uji *black box* dengan skenario yang sederhana.



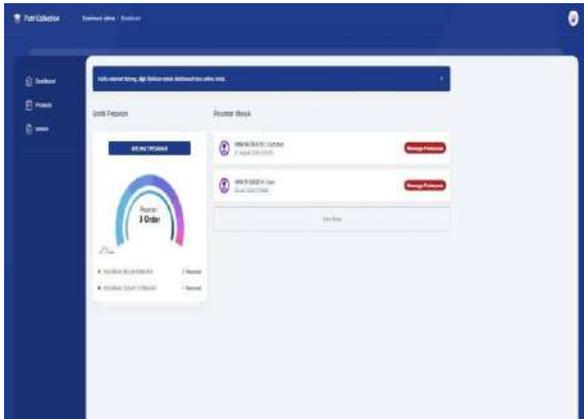
Gambar 1. Tampilan Menu Katalog



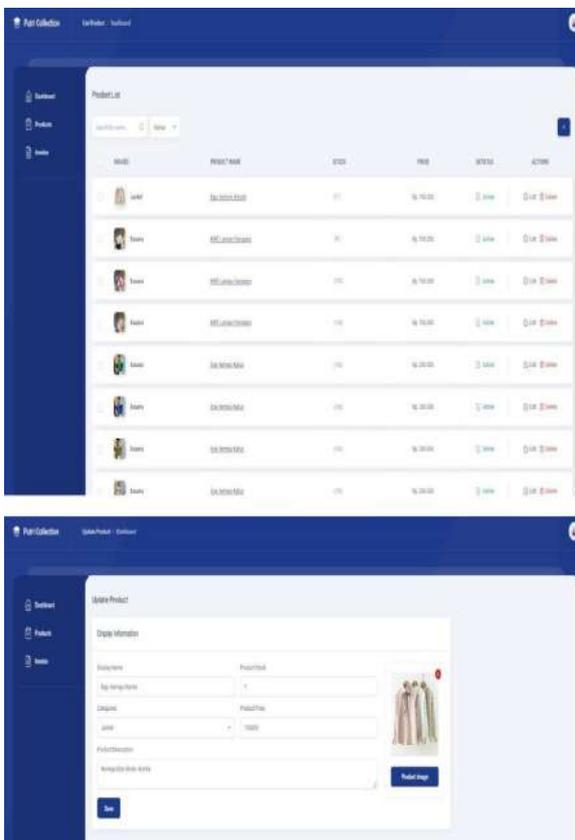
Gambar 2. Tampilan Menu Pemesanan



Gambar 3. Tampilan Form Pembayaran



Gambar 4. Tampilan Grafik Pemesanan



Gambar 5. Tampilan Menu Edit Produk

## KESIMPULAN

Kesimpulan yang diambil berdasarkan kegiatan pengabdian ini adalah:

1. Aplikasi *e-commerce* pada toko Putri Collection berbasis website ini dibangun dengan menggunakan tahapan pada siklus pengembangan sistem secara umum yaitu analisis, desain, implementasi dan *maintenance*.
2. Aplikasi dirancang menggunakan Unified Modelling Language (UML) meliputi *use case diagram*, *activity diagram*, *sequence diagram*, dan *class diagram*. Implementasinya menggunakan bahasa pemrograman PHP dan basis data MySQL.
3. Pada aplikasi ini masyarakat pelaku UMKM dalam hal ini pemilik toko Putri Collection dapat mendaftarkan koleksi busananya pada menu katalog produk selain itu dapat juga menambah produk di katalog.
4. Pada aplikasi ini pelanggan dilayani secara online, sehingga tidak perlu mengunjungi toko, cukup memilih produk, membuat pesanan, melakukan pembayaran, upload bukti bayar, pesanan akan segera dikirimkan. Jangkauan pemasaran menjadi tidak terbatas dikarenakan kemampuan aplikasi untuk melayani setiap pelanggan dari berbagai tempat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abu, A., & Kurniati. (2023). *Bahan Ajar: Dasar Busana*. Pusat Pengembangan Pendidikan dan Penelitian Indonesia.
- Aprilia, S., & Wulandari. (2018). Sistem Informasi Penjualan Produk Berbasis Web pada Chanel Distro Pringsewu. *Jurnal TAM (Technology Acceptance Model)*, 4, 43.
- Astarini, S. D., & Utomo, C. (2020). *Monograf Manajemen Desain: Desain Bangunan Berbasis Kinerja*. CV Budi Utama.
- Dasipah, E., & Suseno, G. P. (2023). Sistemasi Pemasaran: Perencanaan, Pelaksanaan, Pengendalian. Mega Press Nusantara.
- Nita, D., & Aslami, N. (2021). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Pasar Global. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1, 214.
- Nurfauzi, Y., Taime, H., & Yusuf, M. (2023). Literature Review: Analisis Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian, Kualitas Produk dan Harga Kompetitif. *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, 4, 184.
- Rehatalanit, Y. L. R. (2021). Peran E-Commerce dalam Pengembangan Bisnis. *Jurnal Teknologi Industri*, 5, 62–69.
- Wahyuningtyas, R. D., & Chusnah, M. (2021). Sistem Informasi Manajemen Perpustakaan Berbasis Web. Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM).

## PKM LAPORAN KEUANGAN DENGAN MYOB V.18 PADA INDUSTRI RUMAH MAKAN

Dina Satriani Fansuri<sup>1\*</sup>, Teguh Sutopo<sup>2</sup> dan Ali Faozin<sup>3</sup>, Umiyatul Jannah<sup>4</sup>  
Sekolah Tinggi Teknologi Ilmu Komputer (STTIKOM) Insan Unggul<sup>1234</sup>  
dinazaidan1@gmail.com<sup>1\*</sup>, teguh.stp@gmail.com<sup>2</sup>, alifaozinpci@gmail.com<sup>3</sup>

### Histori Makalah

Diterima Editor :  
(29/04/2025)

Direvisi Pemakalah :  
(29/04/2025)

Diterima Publikasi :  
(30/04/2025)

### ABSTRAK

Penelitian Ini bertujuan untuk mengetahui aktivitas dan pembuatan laporan keuangan pada usaha kuliner Rumah Makan Abah Juned, dengan merancang dan menerapkan penggunaan komputer yaitu menggunakan MYOB Accounting V.18 dalam pembuatan laporan keuangan untuk menghindari berbagai kesalahan dalam pembuatan laporan keuangan. Jenis penelitian yang digunakan yaitu pendekatan penelitian dan perkembangan. Data yang diolah adalah laporan keuangan tahun 2023. Berdasarkan hasil penelitian penulis menunjukkan bahwa, laporan keuangan pada Rumah Makan Abah Juned tidak tercatat dengan baik sehingga menghasilkan laporan keuangan yang tidak efisien dan efektif. Dengan penerapan komputer menggunakan MYOB Accounting V.18 menghasilkan laporan keuangan yang lebih baik, lengkap dan akurat.

**Kata Kunci:** MYOB AccountingPlus, Laporan Keuangan, Aplikasi

### ABSTRACT

*This Study aims to determine the activities and preparation of financial reports on the culinary business of Abah Juned's Restaurant, by designing and implementing the use of computers, namely using MYOB Accounting V.18 in making financial reports to avoid various errors in making financial reports. The type of research used is a research and development approach. The data processed is the 2023 financial report. Based on the results of the author's research, it shows that the financial statements at the Abah Juned Restaurant are not properly recorded, resulting in inefficient and effective financial reports. With the application of computers using MYOB Accounting V.18 produces better, complete and accurate financial reports.*

**Keywords:** MYOB AccountingPlus, Financial Statements, Application



Office:  
Sekolah Tinggi Teknologi  
Ilmu Komputer Insan Unggul  
(STTIKOM Insan Unggul)



This is an open access article  
published under the CC-BY-SA  
license.

## PENDAHULUAN

MYOB ( Mind Your Own Business ) merupakan program aplikasi akuntansi yang digunakan untuk mengotomatisasikan pembukuan secara lengkap. Banyak perusahaan yang menggunakan MYOB untuk mengelola laporan keuangannya karena MYOB relatif lebih mudah dan dapat dikuasai oleh penggunanya secara cepat sehingga penggunanya dapat mengurangi kesalahan yang sering terjadi pada laporan keuangan karna menggunakan sistem manual, MYOB juga dapat kita modifikasi ulang sesuai dengan kebutuhan kita sehingga kita dapat mengambil keputusan yang tepat karna informasi yang kita peroleh.

Sistem akuntansi yang telah direncanakan dengan baik sudah pasti akan menghasilkan informasi yang dapat dipercaya oleh penggunanya dan berguna dalam pengambilan keputusan yang berhubungan dengan berbagai aspek seperti perencanaan, koordinasi, pengendalian dan pengamatan tentang laporan keuangan milik perusahaan.

Di indonesia banyak memiliki berbagai jenis usaha kuliner . Rumah Makan Abah Juned merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang kuliner yang menyajikan berbagai makanan olahan hasil laut. Rumah Makan Abah Juned sudah lama didirikan, meskipun usaha ini mengalami perkembangan yang cukup baik, namun untuk proses pencatatan laporan keuangan masih menggunakan sistem manual dan memiliki kelemahan tidak mempunyai laporan arus kas sehingga dapat menghambat berbagai informasi laporan keuangan yang diperlukan untuk menunjang suatu keputusan. Maka dari itu agar tidak menghambat berbagai informasi laporan keuangan akan lebih baiknya laporan keuangan dikelola menggunakan aplikasi akuntansi sehingga informasi laporan keuangan yang terdiri dari jurnal, buku besar, neraca saldo, neraca dan laporan rugi laba dapat disajikan secara cepat, akurat, lengkap, dan sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan.

### Pengertian MYOB Accounting

Menurut (Sudaryana Bambang, 2019:01) “MYOB merupakan program komputer akuntansi yang digunakan untuk membantu kinerja bagian administrasi dalam menyelesaikan pekerjaan akuntansi di perusahaan”.

Menurut (Purtina Arna, 2021:06) “MYOB merupakan program aplikasi untuk mengerjakan siklus akuntansi dan menghasilkan laporan keuangan”.

Berdasarkan dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa MYOB merupakan program komputer akuntansi yang digunakan untuk membuat dan menghasilkan laporan keuangan.

### Versi – versi MYOB

Menurut (Purtina Arna, 2021:06) versi – versi MYOB yang ada di Indonesia sebagai berikut:

#### A. MYOB Basic

MYOB Basic merupakan varian MYOB yang sederhana dan tidak disarankan untuk perusahaan karna memiliki transaksi yang rumit dan hasil laporan keuangan yang dihasilkan kurang lengkap.

#### B. MYOB Accounting

MYOB Accounting merupakan program komputer akuntansi yang memfokuskan pada perusahaan jasa dan dagang karna fitur yang dibutuhkan telah disediakan sehingga memudahkan penggunaannya.

#### C. MYOB Premiere

MYOB Premiere merupakan program komputer yang terlengkap dari jenis MYOB lainnya karna dilengkapi dengan fitur transaksi multicurrency.

Keunggulan MYOB Accounting :

1. Mudah digunakan (user friendly), mudah dimengerti oleh orang awam yang hanya memiliki pengetahuan terbatas tentang komputer dan akuntansi serta sangat mudah dioperasikan dan dapat diterapkan pada berbagai jenis usaha.
2. Mampu menyajikan laporan keuangan secara otomatis, lengkap dan akurat kapan pun diperlukan. Program ini terdiri dari berbagai jenis laporan keuangan dibuat secara otomatis yang meliputi neraca saldo, neraca, laporan rugi laba, laporan pembelian dan penjualan, daftar umur piutang, jurnal transaksi, persediaan barang, dan sebagainya sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan.
3. Mampu menampilkan data secara cepat dan mudah, dilengkapi dengan fasilitas audit trail maupun transaction trail untuk menampilkan

data secara cepat dan mudah pada layar komputer atau dicetak ke printer.

4. Tersedia sistem keamanan yang andal, dilengkapi dengan sistem akses memadai berupa password yang dapat ditentukan dalam beberapa level.
5. Laporan keuangan dapat diaktifkan dengan Microsoft Excel dan Microsoft Word, bahkan disimpan dalam bentuk PDF maupun Text File.
6. Mampu menampilkan laporan keuangan komparasi, menyajikan laporan keuangan komparasi, baik neraca, laporan laba rugi, maupun penjualan data historis bulan lalu atau tahun sebelumnya.

### METODE PELAKSANAAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini dimulai dengan melakukan observasi dan wawancara pada tahap awal. Kemudian pelaksanaan kegiatan dilakukan dari persiapan dengan pembuatan data perusahaan sampai dengan kegiatan aktivitas perusahaan yang berlangsung selama tahun 2023.

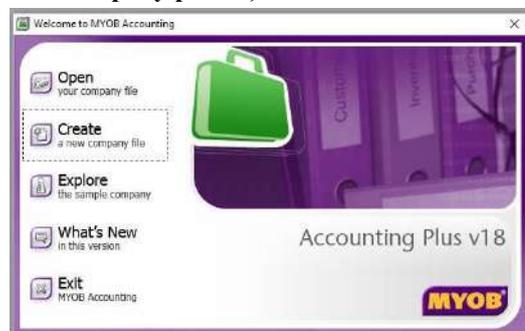
### TAHAP PERSIAPAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Tahapan-tahapan persiapan yang dilakukan sebelum melakukan pengabdian kepada masyarakat adalah:

1. Bermusyawarah dengan pemilik restoran Abah Juned agar diperkenankan untuk membuat laporan keuangan ini.
2. Melakukan observasi, wawancara dan persiapan sehingga dapat melakukan analisa data dan mengaplikasikannya kedalam sebuah system terkomputerisasi. Pengamatan atas permasalahan yang dihadapi sehingga dapat menganalisa solusi apa saja yang bisa diberikan.

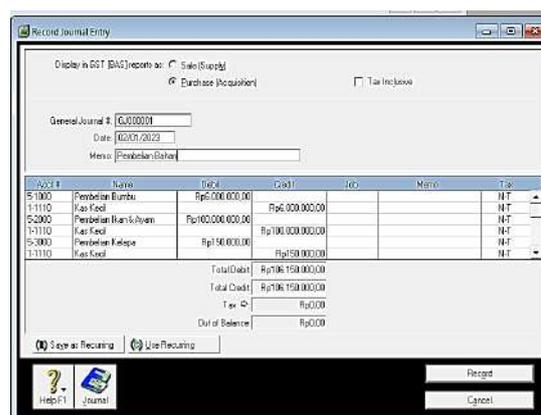
### HASIL DAN PEMBAHASAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

#### Membuat Data Perusahaan pada MYOB (create new company profile)



#### Mencatat Jurnal Transaksi

Mencatat transaksi bulanan pada Rumah Makan Abah Juned

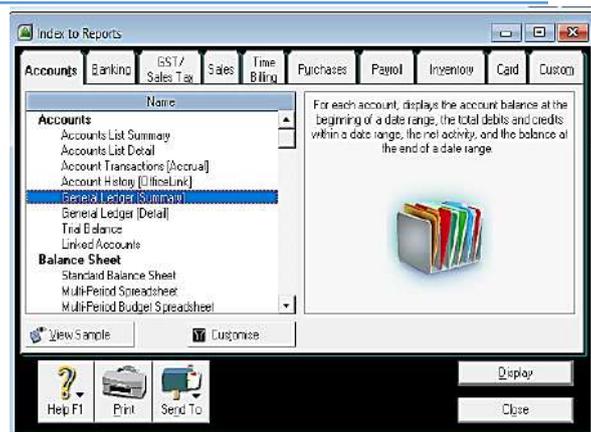


**Rumah Makan Abah Juned**  
Jl. Raya Anyer - Sirih, Pegadungan, Kecamatan Anyer, Kabupaten Serang, Provinsi Ba

**General Journal**  
01/01/2023 To 31/01/2023

09/07/2024 20:13:13 Page 1

ID#	Acct#	Account Name	Debit	Credit	Job No.
GJ	02/01/2023	Pembelian Bahan			
GJ000001	5-1000	Pembelian Bumbu	Rp6.000.000,00		
GJ000001	1-1110	Kas Kecil		Rp6.000.000,00	
GJ000001	5-2000	Pembelian Ikan & Ayam	100.000.000,00		
GJ000001	1-1110	Kas Kecil		100.000.000,00	
GJ000001	5-3000	Pembelian Kelapa	Rp150.000,00		
GJ000001	1-1110	Kas Kecil		Rp150.000,00	
-----					
GJ	08/01/2023	Penjualan Minggu 1			
GJ000002	1-1110	Kas Kecil	p52.450.000,00		
GJ000002	4-1000	Penjualan		p52.450.000,00	
-----					
GJ	10/01/2023	Pembayaran Listrik, Lampu, Air			
GJ000003	6-2000	Biaya Listrik, Air, Lampu	Rp1.500.000,00		
GJ000003	1-1110	Kas Kecil		Rp1.500.000,00	
-----					
GJ	10/01/2023	Pembayaran Hutang			
GJ000004	2-2100	Hutang Bank	Rp2.500.000,00		
GJ000004	1-1110	Kas Kecil		Rp2.500.000,00	
-----					
GJ	18/01/2023	Penjualan Minggu ke 2			
GJ000005	1-1110	Kas Kecil	p33.660.000,00		
GJ000005	4-1000	Penjualan		p33.660.000,00	
-----					
GJ	18/01/2023	Pembayaran Sewa			
GJ000006	6-4000	Biaya Sewa	Rp2.500.000,00		
GJ000006	1-1110	Kas Kecil		Rp2.500.000,00	
-----					
GJ	22/01/2023	Penjualan Minggu ke 4			
GJ000007	1-1110	Kas Kecil	p32.340.000,00		
GJ000007	4-1000	Penjualan		p32.340.000,00	
-----					
GJ	28/01/2023	Penjualan Minggu ke 4			
GJ000008	1-1110	Kas Kecil	p42.980.000,00		
GJ000008	4-1000	Penjualan		p42.980.000,00	
-----					
GJ	31/01/2023	Pembayaran Gaji Karyawan			
GJ000009	6-1000	Biaya Gaji Karyawan	Rp7.500.000,00		
GJ000009	1-1110	Kas Kecil		Rp7.500.000,00	
-----					
GJ	31/01/2023	Pembayaran Biaya Bahan Bakar			
GJ000010	6-3000	Biaya Bahan Bakar	Rp1.400.000,00		
GJ000010	1-1110	Kas Kecil		Rp1.400.000,00	
-----					
GJ	31/01/2023	Pengambilan Prive Abah			
GJ000011	3-2000	Prive Abah	Rp1.500.000,00		
GJ000011	1-1110	Kas Kecil		Rp1.500.000,00	
-----					
Grand Total:			284.480.000,00	284.480.000,00	



**Rumah Makan Abah Juned**  
Jl. Raya Anyer - Sirih, Pegadungan, Kecamatan Anyer, Kabupaten Serang, Provinsi Banten, 42106

**General Ledger (Detail)**  
01/12/2023 To 31/12/2023

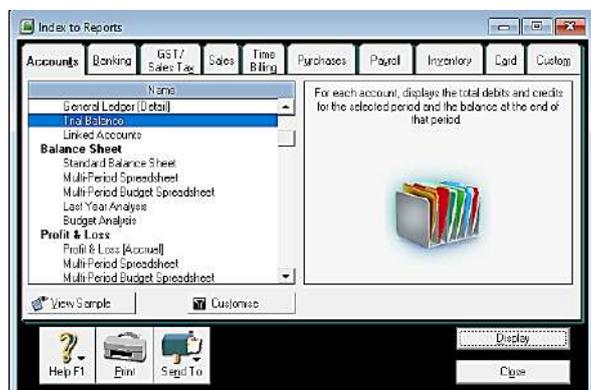
10/07/2024 8:40:19 Page 1

ID#	Src	Date	Memo	Debit	Credit	Job No.	Net Activity	Ending Balance
1-1110 Kas Kecil								
Beginning Balance:				p207.660.000,00				
GJ000094	GJ	02/12/2023	Pembelian bum		10.700.000,00			p96.960.000,00
GJ000095	GJ	10/12/2023	Penjualan ming	39.850.000,00				136.810.000,00
GJ000095	GJ	10/12/2023	Penjualan ming		p4.000.000,00			132.810.000,00
GJ000096	GJ	17/12/2023	penjualan ming	39.970.000,00				172.780.000,00
GJ000096	GJ	17/12/2023	penjualan ming		p2.500.000,00			170.280.000,00
GJ000097	GJ	24/12/2023	penjualan ming	45.480.000,00				215.760.000,00
GJ000097	GJ	24/12/2023	penjualan ming		Rp500.000,00			215.260.000,00
GJ000098	GJ	31/12/2023	penjualan ming	52.290.000,00				267.550.000,00
GJ000098	GJ	31/12/2023	penjualan ming		p0.400.000,00			267.150.000,00
Total:				77.590.000,00	28.100.000,00		p48.490.000,00	257.150.000,00

**Membuat Neraca Saldo**

Pada Command Centre, klik Reports pilih Accounts. Pilih General Ledger.

Berikut merupakan neraca saldo bulan desember 2023



**Membuat Buku Besar**

Pada Command Centre, klik Reports pilih Accounts. Pilih General Ledger.

Berikut merupakan buku besar bulan desember 2023

**Rumah Makan Abah Juned**  
 Jl. Raya Anyer - Sirih, Pegadangan, Kecamatan Anyer, Kabupaten Serang, Provinsi Banten, 4

**Trial Balance**

December 2023 Page 1

16/07/2024 9:41:06	Account	Debit	Credit	YTD Debit	YTD Credit
	Kas Kecil	49.490.000,00		257.150.000,00	
	Bank BRI	Rp0,00		Rp0,00	
	Cash Drawer	Rp0,00		Rp0,00	
	Petty Cash	Rp0,00		Rp0,00	
	Provision Account	Rp0,00		Rp0,00	
	Investment Account	Rp0,00		Rp0,00	
	Undeposited Funds	Rp0,00		Rp0,00	
	Electronic Clearing Account	Rp0,00		Rp0,00	
	Penawaran	Rp0,00		Rp0,00	
	Penawaran Iklan dan Ayam	Rp0,00		Rp0,00	
	Penawaran Bumbu	Rp0,00		Rp0,00	
	Penawaran Kelapa Muda	Rp0,00		Rp0,00	
	Sewa Dibayar Dimuka	Rp0,00		Rp0,00	
	Penyiswaan	Rp0,00		Rp0,00	
	Voluntary Withholding Credits	Rp0,00		Rp0,00	
	ASB Withholding Credits	Rp0,00		Rp0,00	
	Bangunan	Rp0,00		Rp0,00	
	Akumulasi Penyusutan Bangu	Rp0,00		Rp0,00	
	Peralatan	Rp0,00		Rp0,00	
	Akumulasi Penyusutan Peralat	Rp0,00		Rp0,00	
	payment	Rp0,00		Rp0,00	
	Kitchen Equipment at Cost	Rp0,00		Rp0,00	
	Kitchen Equipment Accum De	Rp0,00		Rp0,00	
	Chn, Gas, Silver Lin at Cost	Rp0,00		Rp0,00	
	Chn, Gas, Silver Lin Accum Dep	Rp0,00		Rp0,00	
	Office Equipment at Cost	Rp0,00		Rp0,00	
	Office Equipment Accum Dep	Rp0,00		Rp0,00	
	Motor Vehicles at Cost	Rp0,00		Rp0,00	
	Motor Vehicles Accum Dep	Rp0,00		Rp0,00	
	Improvements at Cost	Rp0,00		Rp0,00	
	Improvements Amortisation	Rp0,00		Rp0,00	
	Bankcard		Rp0,00		Rp0,00
	Diners Club		Rp0,00		Rp0,00
	MasterCard		Rp0,00		Rp0,00
	Via		Rp0,00		Rp0,00
	Trade Creditors		Rp0,00		Rp0,00
	A/P Accrued - Inventory		Rp0,00		Rp0,00
	GST Collected		Rp0,00		Rp0,00
	GST Paid		Rp0,00		Rp0,00
	Fuel Tax Credits Accrued		Rp0,00		Rp0,00
	WET Payable		Rp0,00		Rp0,00
	Import Duty Payable		Rp0,00		Rp0,00
	Voluntary Withholdings Payabl		Rp0,00		Rp0,00
	ASB Withholdings Payable		Rp0,00		Rp0,00
	Luxury Car Tax Payable		Rp0,00		Rp0,00
	Payroll Accruable Payable		Rp0,00		Rp0,00
	PAYG Withholding Payable		Rp0,00		Rp0,00
	Client Deposits		Rp0,00		Rp0,00
	Other Current Liabilities		Rp0,00		Rp0,00
	Hutang Bank	Rp2.500.000,00		p30.000.000,00	
	Other Long-Term Liabilities		Rp0,00		Rp0,00
	Partner A Capital		Rp0,00		Rp0,00
	Partner A Drawings		Rp0,00		Rp0,00
	Partner B Capital		Rp0,00		Rp0,00
	Partner B Drawings		Rp0,00		Rp0,00
	Prive Abah	Rp1.500.000,00		p18.000.000,00	
	Retained Earnings		Rp0,00		Rp0,00
	Historical Balancing		Rp0,00		Rp0,00
	Penghasilan		177.590.000,00		639.580.000,00
	Beverage Sales		Rp0,00		Rp0,00
	Catering Fees		Rp0,00		Rp0,00
	Rental Fees		Rp0,00		Rp0,00

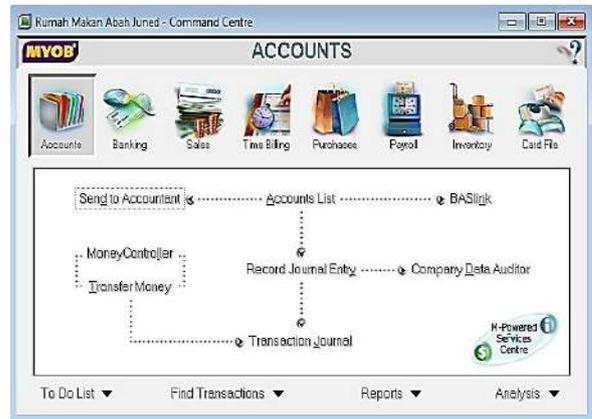
**Rumah Makan Abah Juned**

**Trial Balance**

December 2023 Page 2

16/07/2024 9:41:06	Account	Debit	Credit	YTD Debit	YTD Credit
	Delivery Charges		Rp0,00		Rp0,00
	Late Fees Collected		Rp0,00		Rp0,00
	Miscellaneous Income		Rp0,00		Rp0,00
	Fuel Tax Credits		Rp0,00		Rp0,00
	Pembelian Bumbu	Rp0.500.000,00		p5.500.000,00	
	Beverage Purchases	Rp0,00		Rp0,00	
	Pembelian Ikan & Ayam	105.000.000,00		125.000.000,00	
	Pembelian Kelapa	Rp200.000,00		Rp1.880.000,00	
	Biaya Gaji Karyawan	Rp7.500.000,00		p90.000.000,00	
	Advertising	Rp0,00		Rp0,00	
	Depreciation Expense	Rp0,00		Rp0,00	
	Discounts Given	Rp0,00		Rp0,00	
	Discounts Taken	Rp0,00		Rp0,00	
	Divs & Subscriptions	Rp0,00		Rp0,00	
	Employees' Meals	Rp0,00		Rp0,00	
	Insurance	Rp0,00		Rp0,00	
	Late Fees Paid	Rp0,00		Rp0,00	
	Laundry and Cleaning	Rp0,00		Rp0,00	
	Leasehold Improvement Expse	Rp0,00		Rp0,00	
	Biaya Listrik, Air, Lampu	Rp1.500.000,00		p15.000.000,00	
	Maintenance	Rp0,00		Rp0,00	
	Other Fees	Rp0,00		Rp0,00	
	Kitchen Supplies	Rp0,00		Rp0,00	
	Staff Amenities	Rp0,00		Rp0,00	
	Supernuation	Rp0,00		Rp0,00	
	Wages & Salaries	Rp0,00		Rp0,00	
	Workers' Compensation	Rp0,00		Rp0,00	
	Other Employer Expenses	Rp0,00		Rp0,00	
	Postage	Rp0,00		Rp0,00	
	Rent	Rp0,00		Rp0,00	
	Shrinkage/Spillage	Rp0,00		Rp0,00	
	Rubbish Removal	Rp0,00		Rp0,00	
	Telephone	Rp0,00		Rp0,00	
	Travel & Entertainment	Rp0,00		Rp0,00	
	Biaya Bahan Bakar	Rp1.400.000,00		p15.050.000,00	
	Electricity	Rp0,00		Rp0,00	
	Gas	Rp0,00		Rp0,00	
	Water	Rp0,00		Rp0,00	
	Biaya Sewa	Rp2.500.000,00		p30.000.000,00	
	Interest Income		Rp0,00		Rp0,00
	Interest Expense		Rp0,00		Rp0,00
	Income Tax Expense		Rp0,00		Rp0,00
	<b>Total:</b>	<b>177.590.000,00</b>	<b>177.590.000,00</b>	<b>639.580.000,00</b>	<b>639.580.000,00</b>

**Membuat Laporan Rugi Laba**  
 Pada Command Centre, klik Analysis pilih Profit and Loss



**Rumah Makan Abah Juned**  
Jl. Raya Anyer - Sirih, Pegadungan, Kecamatan Anyer, Kabupaten Serang, Provinsi Banten, 42166

**Profit & Loss [With Year to Date]**

**December 2023**

12/07/2024  
10:58:27

	Selected Period	% of Sales	Year to Date	% of YTD Sales
<b>Income</b>				
Penjualan	p177.590.000,00	100,0%	.639.580.000,00	100,0%
<b>Total Income</b>	<b>p177.590.000,00</b>	<b>100,0%</b>	<b>.639.580.000,00</b>	<b>100,0%</b>
<b>Cost of Sales</b>				
Pembelian Bumbu	Rp5.500.000,00	3,1%	p53.500.000,00	3,3%
Pembelian Ikan & Ayam	p105.000.000,00	59,1%	.125.000.000,00	68,6%
Pembelian Kalapa	Rp200.000,00	0,1%	Rp1.860.000,00	0,1%
<b>Total Cost of Sales</b>	<b>p110.700.000,00</b>	<b>62,3%</b>	<b>.180.360.000,00</b>	<b>72,0%</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>Rp66.890.000,00</b>	<b>37,7%</b>	<b>459.200.000,00</b>	<b>29,0%</b>
<b>Expenses</b>				
Biaya Gaji Karyawan	Rp7.500.000,00	4,2%	p90.000.000,00	5,5%
Biaya Listrik, Air, Lampu	Rp1.500.000,00	0,8%	p18.000.000,00	1,1%
Biaya Bahan Bakar	Rp1.400.000,00	0,8%	p13.050.000,00	0,8%
Biaya Sewa	Rp2.500.000,00	1,4%	p30.000.000,00	1,8%
<b>Total Expenses</b>	<b>Rp12.900.000,00</b>	<b>7,3%</b>	<b>151.050.000,00</b>	<b>9,2%</b>
<b>Operating Profit</b>	<b>Rp53.990.000,00</b>	<b>30,4%</b>	<b>308.150.000,00</b>	<b>18,8%</b>
Other Income				
Other Expenses				
<b>Net Profit / (Loss)</b>	<b>Rp53.990.000,00</b>	<b>30,4%</b>	<b>308.150.000,00</b>	<b>18,8%</b>

**Rumah Makan Abah Juned**  
Jl. Raya Anyer - Sirih, Pegadungan, Kecamatan Anyer, Kabupaten Serang, Provinsi Banten, 42166

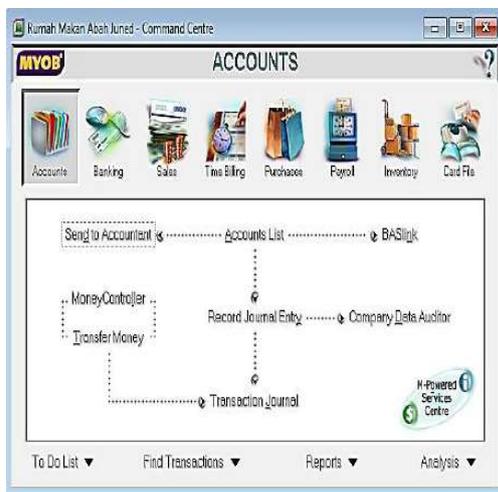
**Balance Sheet**

**As of December 2023**

12/07/2024  
11:11:19

Assets			
<b>Current Assets</b>			
<b>Kas</b>			
Kas Kecil		Rp257.150.000,00	
Bank BRI		Rp0,00	
Cash Drawer		Rp0,00	
Putty Cash		Rp0,00	
Provision Account		Rp0,00	
Investment Account		Rp0,00	
Undeposited Funds		Rp0,00	
Electronic Clearing Account		Rp0,00	
<b>Total Kas</b>		<b>Rp257.150.000,00</b>	
Persewaan		Rp0,00	
Persewaan Ikan dan Ayam		Rp0,00	
Persewaan Bumbu		Rp0,00	
Persewaan Kalapa Muda		Rp0,00	
Sewa Dibayar Dimuka		Rp0,00	
Peringatan		Rp3.000.000,00	
Withholding Credits			
Voluntary Withholding Credits		Rp0,00	
ABN Withholding Credits		Rp0,00	
<b>Total Withholding Credits</b>		<b>Rp0,00</b>	
<b>Total Current Assets</b>		<b>Rp260.150.000,00</b>	
<b>Other Assets</b>			
Bangunan		Rp0,00	
Akumulasi Penyusutan Bangunan		Rp0,00	
Peralatan		Rp0,00	
Akumulasi Penyusutan Peralatan		Rp0,00	
<b>Total Other Assets</b>		<b>Rp0,00</b>	<b>Rp0,00</b>
<b>Property, Plant &amp; Equipment</b>			
<b>Kitchen Equipment</b>			
Kitchen Equipment at Cost		Rp0,00	
Kitchen Equipment Accum Dep		Rp0,00	
<b>Total Kitchen Equipment</b>		<b>Rp0,00</b>	
Chin, Glas, Silver, Linen			
Chin, Glas, Silver Lin at Cost		Rp0,00	
Chin, Glas, Silver Lin Accum Dep		Rp0,00	
<b>Total Chin, Glas, Silver, Linen</b>		<b>Rp0,00</b>	
<b>Office Equipment</b>			
Office Equipment at Cost		Rp0,00	
Office Equipment Accum Dep		Rp0,00	
<b>Total Office Equipment</b>		<b>Rp0,00</b>	
<b>Motor Vehicles</b>			
Motor Vehicles at Cost		Rp0,00	
Motor Vehicles Accum Dep		Rp0,00	
<b>Total Motor Vehicles</b>		<b>Rp0,00</b>	
<b>Leasehold Improvements</b>			
Improvements at Cost		Rp0,00	
Improvements Amortisation		Rp0,00	
<b>Total Leasehold Improvements</b>		<b>Rp0,00</b>	
<b>Total Property, Plant &amp; Equipment</b>		<b>Rp0,00</b>	<b>Rp0,00</b>
<b>Liabilities</b>			
<b>Current Liabilities</b>			
<b>Hutang Usaha</b>			
Bankcard		Rp0,00	
Dimers Club		Rp0,00	
MasterCard		Rp0,00	
Visa		Rp0,00	
<b>Total Hutang Usaha</b>		<b>Rp0,00</b>	
Trade Creditors		Rp0,00	
A/P Accrual - Inventory		Rp0,00	
<b>GST Liabilities</b>			
GST Collected		Rp0,00	
GST Paid		Rp0,00	
<b>Total GST Liabilities</b>		<b>Rp0,00</b>	

**Membuat Laporan Neraca**  
Pada Command Centre, klik Analysis pilih Balance Sheet



**Rumah Makan Abah Juned**

**Balance Sheet**

**As of December 2023**

12/07/2024  
11:11:13

Fuel Tax Credits Accrued	Rp0.00	
WET Payable	Rp0.00	
Import Duty Payable	Rp0.00	
Voluntary Withholdings Payable	Rp0.00	
ABN Withholdings Payable	Rp0.00	
Luxury Car Tax Payable	Rp0.00	
Payroll Liabilities		
Payroll Accruals Payable	Rp0.00	
PAYG Withholding Payable	Rp0.00	
Total Payroll Liabilities	Rp0.00	Rp0.00
Client Deposits	Rp0.00	
Other Current Liabilities	Rp0.00	
Total Current Liabilities		Rp0.00
Long-Term Liabilities		
Hutang Bank	-Rp30.000.000.00	
Other Long-Term Liabilities	Rp0.00	
Total Long-Term Liabilities	-Rp30.000.000.00	
Total Liabilities		-Rp30.000.000.00
Net Assets		Rp250.150.000.00
Equity		
Modal Usaha		
Partner A		
Partner A Capital	Rp0.00	
Partner A Drawings	Rp0.00	
Total Partner A	Rp0.00	Rp0.00
Partner B		
Partner B Capital	Rp0.00	
Partner B Drawings	Rp0.00	
Total Partner B	Rp0.00	Rp0.00
Total Modal Usaha		Rp0.00
Prive Abah		-Rp18.000.000.00
Retained Earnings		Rp0.00
Current Year Earnings		Rp308.150.000.00
Historical Balancing		Rp0.00
Total Equity		Rp250.150.000.00

## KESIMPULAN

Rumah Makan Abah Juned merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang kuliner yang menyajikan berbagai makanan olahan hasil laut. Rumah Makan Abah Juned sudah lama didirikan, meskipun usaha ini mengalami perkembangan yang cukup baik, namun untuk proses pencatatan transaksi tidak terdokumentasi secara baik sehingga laporan keuangan yang dihasilkan tidak lengkap dan sering terjadi banyak kesalahan.

Pembuatan laporan keuangan pada Rumah Makan Abah Juned menggunakan sistem manual yaitu penulisan pendapatan dan beban pada sebuah kertas yang nantinya akan direkap setiap bulan untuk

mengetahui keuntungan atau kerugian yang di dapat selama 1 bulannya. Dengan pembuatan laporan keuangan yang seperti ini Rumah Makan Abah Juned memiliki kelemahan yaitu tidak mempunyai laporan arus kas yang baik dan lengkap sehingga dapat menghambat pembuatan laporan keuangan yang lengkap secara akuntansi.

Mengingat begitu pentingnya informasi laporan keuangan yang diperlukan untuk menunjang suatu keputusan, penggunaan aplikasi atau perangkat lunak dalam pembuatan laporan keuangan yaitu MYOB Accounting V.18 mulai dari pembuatan profil rumah makan, mengatur pajak, membuat daftar kartu pelanggan, pemasok dan karyawan, membuat daftar akun, memasukkan transaksi, membuat jurnal umum, buku besar, neraca saldo laporan laba rugi dan laporan neraca yang akan sangat membantu dalam pembuatan laporan keuangan pada Rumah Makan Abah Juned sehingga hasil laporan keuangan menjadi lebih efektif dan akurat serta data dapat tersimpan dengan baik pada aplikasi tersebut. Penggunaan aplikasi pada pembuatan laporan keuangan juga dapat membuat kinerja karyawan menjadi lebih baik dan penggunaan waktu yang efisien dalam membuat laporan keuangan. Serta data dapat tersimpan dengan baik pada aplikasi tersebut.

## DAFTAR PUSTAKA

- Effendi, S., Putria, N. E., Program, J., Sistem, S., Teknik, F., Batam, U. P., ... Riau, K. (2021). Pembinaan Pengelolaan Keuangan Dengan Aplikasi MYOB Accounting V13 Pada UKM Kube Jasmine Di Sagulung - Kota Batam. *Jurnal Pengabdian Barelang*, 03, 31–37.
- HS, S., Firmansyah, H., Nugraha, B., Emawati, T., & DKK. (2021). Analisis Laporan Keuangan

- (Copyright; B. Nugraha & E. Sudrmanto, Eds.). Penerbit Insania. Retrieved from [https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=s4zzeaaqbaj&oi=fnd&pg=pp1&ots=34gj98juhx&sig=s17u0pqm4yi51024w8t8ni7q2fu&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=s4zzeaaqbaj&oi=fnd&pg=pp1&ots=34gj98juhx&sig=s17u0pqm4yi51024w8t8ni7q2fu&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)
- Huda, B., & Priyatna, B. (2019). Penggunaan Aplikasi Content Management System (CMS) Untuk Pengembangan Bisnis Berbasis E-commerce. *Systematics*, 1(2), 81. <https://doi.org/10.35706/sys.v1i2.2076116>
- Mumtazah, F. (2022). Perhitungan Harga Pokok Penjualan pada Rumah Makan Abah Juned. *Sekolah Tinggi Teknologi Ilmu Komputer Insan Unggul*.
- Neldi, M., Fenia, S. Z., & History, A. (2022). Penerapan Sistem Informasi Pengeluaran Kas Terhadap Biaya Produksi Dan Biaya Bahan Baku Pada Resto Martabak Mesir H. Wan. *JDISTIRA*, 2(1), 1–8.
- Nur Umami, F. (2021). Penerapan Komputer Akuntansi ( MYOB ) Pada UMKM Bakpia Ahmad ' s Family di Kabupaten Trenggalek. *Prosiding National Seminar On Accounting, Finance, and Economics*, 1(11), 23–25.
- Purtina, A. (2021). Program MYOB sebagai sumber belajar pembelajaran Akuntansi (A. Masruroh, Ed.). Bandung: Widina Bhakti Persada Bandung.
- Rina, R. (2022). Analisis Kesulitan Belajar Akuntansi Pada Program Myob Accounting Di Smk 3 Muhammadiyah Gemolong. Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Sihombing, S., Margareta, E., Fernando, L., Simamora, B., & Siagian, L. (2022). *Dasar-Dasar Akuntansi “Perusahaan Jasa dan Perusahaan Dagang”*(Copyright; S. Sihombing, Ed.). Bandung: Penerbit Widina Bhakti Persada Bandung. Retrieved from <https://repository.penerbitwidina.com/ru/publications/444499/dasar-dasar-akuntansi-perusahaan-jasa-dan-perusahaan-dagangteori-dan-praktek-117>
- Siregar, A. (2022). *Pengantar Akuntansi Dasar (Perusahaan Jasa, Dagang, dan Manufaktur (D. Yustriawan, Ed.)*. Medan: UMSU Press. Retrieved from [https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=rbngeaaqbaj&oi=fnd&pg=pt6&dq=jenis+jenis+perusahaan+jasa&ots=ldwfgqiyrh&sig=8wolzhquxnsxp7fq1v0p1jvfoim&redir\\_esc=y#v=onepage&q=jenis-jenis-perusahaan-jasa&f=false](https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=rbngeaaqbaj&oi=fnd&pg=pt6&dq=jenis+jenis+perusahaan+jasa&ots=ldwfgqiyrh&sig=8wolzhquxnsxp7fq1v0p1jvfoim&redir_esc=y#v=onepage&q=jenis-jenis-perusahaan-jasa&f=false)
- SP Gumilar, I., Afandi, A., Purnamasari, Lady, & Sunarsi, D. (2021). *Analisis Laporan Keuangan (A. Rosyid, Ed.)*. Surabaya: Cipta Media Nusantara (cmn). Retrieved from <https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=irfueaaqbaj&oi=fnd&pg=pr1&dq=ivan+gumilar&ots=hwfjtr5n1u&sig=fkujpwlzv>
- atzipwvslvstokhvovu&redir\_esc=y#v=onepage&q=ivan-gumilar&f=false
- Sudaryana, B. (2019). *Operasionalisasi MYOB Accounting (Copyright; H. Ari, Ed.)*. Yogyakarta: Deepublish Publisher.
- Wahyuni, S. (2020). *Akuntansi Dasar : Teori dan Teknik Penyusunan Laporan Keuangan (Indriyani, Ed.)*. Cendekia Publisher. Retrieved from [https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=li0peaaqbaj&oi=fnd&pg=pa57&ots=rhvvah0fhz&sig=k10zrzsc9d61nwk29yeqq6vtcwm&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=li0peaaqbaj&oi=fnd&pg=pa57&ots=rhvvah0fhz&sig=k10zrzsc9d61nwk29yeqq6vtcwm&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)

**p-ISSN 2964-1918**

ISSN 2964-1918



9 772964 191001

**e-ISSN 2964-237X**

ISSN 2964-237X



9 772964 237006