

LAPORAN PENGABDIAN MASYARAKAT



Pelatihan *Digital Marketing* Dalam Upaya Pengembangan Usaha Berbasis Teknologi Pada UMKM Desa Pangebatan

Oleh:

JOKO DWI MULYANTO, M.KOM	(201504141)
SUPRIATININGSIH, M.KOM	(202009188)
MUSTOFA, M.KOM	(202012218)
ANISA NUR PRISTI	(13229154)
FAJAR MUKLIS ARI MUKTI	(12220421)
JESSICA BUNGA PRAMESWARY	(12210545)
NUR LAILA ZAHIROH	(12210591)
SYIFA ANJANI AZZAHRA	(12210249)

**SISTEM INFORMASI
PSDKU KABUPATEN BANYUMAS
UNIVERSITAS BINA SARANA INFORMATIKA
AGUSTUS 2023**

HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul : Pelatihan Digital Marketing Dalam Upaya Pengembangan Usaha Berbasis Teknologi Pada UMKM Desa Pangebatan
2. Mitra : Umkm Desa Pangebatan
3. Ketua Pelaksana
- a. Nama Lengkap : Joko Dwi Mulyanto M.Kom
 - b. Jenis Kelamin : Laki-laki
 - c. NIP : 201504141
 - d. Jabatan Fungsional : Lektor
 - e. Program Studi : Sistem Informasi Kampus Kabupaten Banyumas (D3)
 - f. Email : joko.jdm@bsi.ac.id
4. Jumlah Anggota : 7
- Nama Anggota : Supriatiningsih M.Kom
Mustofa M.Kom
- Mahasiswa yang terlibat : 5 Orang
5. Biaya yang disetujui : Rp.3.445.000,-

Jakarta, 9 Agustus 2023

Mengetahui
Rektor UBSI



Dr. Ir. Mochamad Wahyudi, M.Kom, MM., M.Pd
, IPU, ASEAN Eng.

Ketua Pelaksana

Joko Dwi Mulyanto M.Kom

Menyetujui,
Ketua LPPM UBSI



Taufik Baidawi, M.Kom

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	Error!
Bookmark not defined.	
DAFTAR ISI.....	ii
RINGKASAN	iv
I. PENDAHULUAN	Error!
Bookmark not defined.	
II. METODE PELAKSANAAN	3
III. LUARAN YANG DICAPAI (OUTPUT).....	5
IV. MANFAAT YANG DIPEROLEH (OUTCOME)	5
V. REALISASI BIAYA	6
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	7
DAFTAR PUSTAKA	8
LAMPIRAN.....	9

RINGKASAN

Kegiatan pengabdian pada masyarakat Pelatihan *Digital Marketing* ini bertujuan sebagai berikut untuk : meningkatkan jumlah wirausaha yg berkualitas, membudayakan semangat, sikap, perilaku dan kemampuan kewirausahaan yg handal dan unggul di kalangan masyarakat, pengenalan proses pemasaran yang ada saat ini, Pelatihan *Digital Marketing* via *Google Bisnisku*. Materi *Digital Marketing* penggunaan *Google bisnisku (Google My Business)* diharapkan konsumen akan mudah menemukan toko kita sehingga pemasaran produk memiliki jangkauan lebih luas dan berdampak meningkatnya penjualan. Hasil akhir yang diharapkan, peserta dapat memanfaatkan aplikasi *Google bisnisku (Google My Business)* sebagai media pemasaran produk jualan mereka. Dalam pengelolaan *Google bisnisku (Google My Business)*, ulasan yang menarik, jujur dan terpercaya akan menjadi faktor peringkat yang digunakan *Google* untuk menampilkan bisnis kita di hasil pencarian. Oleh karena itu, kita perlu memberikan produk dan pelayanan yang berkualitas agar kita bisa mendapatkan banyak ulasan yang baik. Dengan begitu, peluang bisnis kita muncul paling atas akan lebih tinggi. Metode Pelaksanaan pada kegiatan ini dengan melakukan pengabdian masyarakat di Universitas Bina Sarana Informatika dengan mitra para pelaku usaha (UMKM) tentang Pemanfaatan Penggunaan *Google My Business* dalam Meningkatkan Usaha Pada UMKM serta tahap monitoring dan evaluasi untuk mengetahui seberapa besar peningkatan pengetahuan dan kemampuan mitra. Solusi yang ditawarkan dari beberapa masalah mitra dapat ditempuh melalui hal-hal seperti: (1) Bagaimana membuat *google my business*, (2) Bagaimana memproses data-data *google my business*, (3) Bagaimana manfaat penggunaan *google my business* tersebut. Target luaran dalam program ini adalah berupa press release di media online dan elektronik, serta meningkatnya jumlah wirausaha yang berkualitas, yang sudah dibekali ilmu pengetahuan dan teknologi, mewujudkan kemampuan dan kemandirian para wirausaha utk menghasilkan produk yang berkualitas yang dibutuhkan konsumen, optimalisasi saluran pemasaran yang ada, memahami proses pemasaran via *Google My Business* yang dapat meningkatkan omzet penjualan yang akan berdampak pada peningkatan keuntungan.

I. PENDAHULUAN

Tri Dharma Perguruan Tinggi terdiri dari Pendidikan, Penelitian dan Pengabdian Masyarakat. Setiap dosen yang merupakan salah satu bagian dari Perguruan Tinggi memiliki kewajiban untuk dapat melaksanakan Tri Dharma tersebut. Kegiatan Pengabdian Masyarakat merupakan salah satu upaya untuk dapat lebih dekat dengan masyarakat, dengan cara saling berbagi ilmu pengetahuan kepada masyarakat. Terutama dalam hal pelatihan komputer serta pengenalan teknologi informasi. Masih banyak masyarakat yang belum memahami penggunaan aplikasi tertentu dengan baik dan juga betapa bergunanya pengenalan dan tutorial penggunaannya.

Pada saat ini pendidikan tinggi di Indonesia merupakan subsistem pendidikan nasional yang berkewajiban menyelenggarakan pendidikan, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat. Salah satu unsur dalam penyelenggaraan pendidikan tinggi adalah dosen (Eniyati & Santi, 2010).

Digital Marketing adalah salah satu media pemasaran yang sangat besar memberikan pengaruh. Dengan menggunakan digital marketing dalam hal ini adalah media sosial. Digital Marketing adalah salah satu media pemasaran yang saat ini sedang banyak diminati oleh masyarakat untuk mendukung berbagai kegiatan yang dilakukan. Mereka sedikit demi sedikit mulai meninggalkan model pemasaran konvensional/tradisional beralih ke pemasaran modern yaitu digital marketing. Dengan digital marketing komunikasi dan transaksi dapat dilakukan setiap waktu/real time dan bisa mengglobal atau mendunia. Dengan jumlah pengguna social media berbasis chat ini yang banyak dan semakin hari semakin bertambah membuka peluang bagi UKM untuk mengembangkan pasarnya dalam genggaman smartphone (Ratna Gumilang, 2019).

Selain itu Digital marketing juga diartikan sebagai kegiatan pemasaran dengan memanfaatkan teknologi secara digital. Salah satu contoh pemasaran digital adalah internet marketing (emarketing). E-marketing merupakan suatu proses pemasaran yang menggunakan teknologi komunikasi elektronik, khususnya internet. Peran strategis digital marketing merupakan sesuatu hal penting untuk menarik konsumen dan mengarahkannya untuk berkomunikasi secara elektronik dan konvensional, kegiatan digital marketing termasuk branding yang menggunakan berbagai media berbasis web ataupun media sosial. Strategi digital marketing dengan menggunakan media sosial sangat penting dikarenakan dapat memberi pengetahuan dan masukan kepada para pelaku usaha tentang bagaimana cara atau tahapan untuk memperluas jaringan melalui pemanfaatan media sosial untuk meningkatkan keunggulan bersaing bagi para pelaku usaha. (Sagita & Wijaya, 2022)

UMKM merupakan salah satu sektor usaha yang memiliki jumlah terbesar di Indonesia. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM. Sejalan dengan besarnya jumlah UMKM, tentu akan berdampak pada tingkat persaingan yang semakin tinggi. UMKM yang mampu menghadapi tantangan akan terus maju dan berkembang, berbeda halnya dengan UMKM yang tidak sanggup menghadapi tantangan akan mengalami penurunan penjualan bahkan kebangkrutan. Kondisi tersebut tentunya harus dihadapi dan dipersiapkan pelaku UMKM untuk dapat cepat beradaptasi dengan perubahan. Oleh karena itu, pemilihan strategi sangat penting dalam menentukan keberhasilan suatu UMKM dalam mencapai tujuannya, khususnya di era perkembangan digital sekarang. Berkembangnya teknologi saat ini, membuat UMKM harus melek dengan digitalisasi. Pelaku usaha perlu menyadari bahwa dengan hadirnya teknologi bukan

menjadi halangan untuk berkembang, melainkan menjadi sarana untuk memudahkan proses pemasaran.(Rohmah & Hera, 2022).

Dampak pandemi Corona virus Disease 2019 (Covid-19) berdampak pada perekonomian nasional, salah satunya adalah pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Pandemi Covid-19 menimbulkan ancaman terhadap pendapatan UKM karena kesulitan menjalankan usahanya terutama dalam pemasaran dan penjualan produk yang dilakukan secara offline. Dengan perkembangan teknologi digital saat ini, pelaku usaha perlu menambah dan atau mengubah metode pemasaran dan penjualannya 103 dengan Go Online. Usaha yang dilakukan secara online dapat menambah jangkauan pemasaran sekaligus memperoleh calon pelanggan baru.(Yulastini et al., 2021)

Pemasaran merupakan hal yang penting bagi perusahaan terutama juga untuk UMKM, karena dari pemasaran suatu jasa atau produk dapat dikenal oleh masyarakat luas / konsumen sehingga penjualan dan produktivitas dapat meningkat. Dari penggunaan teknologi yang ada sekarang maka selain memiliki kemudahan dan kecepatan dalam memperoleh informasi pasar, UMKM juga perlu memiliki kemudahan dan kecepatan dalam mengkomunikasikan atau mempromosikan usahanya kepada konsumen secara luas baik di dalam maupun di luar negeri. Selama ini promosi UMKM lebih banyak dilakukan melalui pameran-pameran bersama dalam waktu dan tempat yang terbatas, sehingga hubungan maupun transaksi dengan konsumen kurang bisa dijamin keberlangsungannya. Hal itu dapat disebabkan oleh jarak yang jauh atau kendala intensitas komunikasi yang kurang. Padahal faktor komunikasi dalam menjalankan bisnis adalah sangat penting, karena dengan komunikasi akan membuat ikatan emosional yang kuat dengan pelanggan yang sudah ada, juga memungkinkan datangnya pelanggan baru. Pemanfaatan internet memungkinkan UMKM melakukan pemasaran dengan tujuan pasar global, sehingga peluang menembus ekspor sangat mungkin.(Hidayat et al., 2022)

Jika aktivitas pemasaran ini dikelola dengan baik, maka bisa mendatangkan keuntungan bagi mitra UMKM. Data dari google trends menunjukkan pencarian kata kunci terkait batu bata memiliki potensi pencarian yang baik. Data tersebut juga menunjukkan salah satu sub wilayah pencarian kata kunci batu bata tertinggi adalah Sulawesi Selatan. Hasil ini tentunya merupakan peluang bagi mitra UMKM untuk melakukan aktivitas pemasaran, khususnya digital marketing.(Husain et al., 2022)

Google Bisnisku (Google My Business) merupakan sebuah tools yang disediakan oleh Google untuk mempermudah calon pelanggan mengetahui informasi bisnis kita. Seperti nama bisnis, alamat perusahaan, nomor telepon perusahaan, alamat email, jam operasional, website perusahaan, foto kantor, hingga review klien. Dengan adanya Google Bisnisku, usaha kita bisa muncul di halaman pencarian supaya orang bisa menemukan bisnis kita dengan mudah. Google Bisnisku sangat cocok untuk bisnis dengan target pasar lokal. Ada tiga manfaat yang akan diperoleh dari Google bisnisku (Google My Business), yaitu 1) membantu menampilkan informasi yang akurat tentang usaha atau bisnis kita, bisnis kita akan dipromosikan di Google Maps, 2) Kesempatan mendapat review (rating) dari pelanggan tentang bisnis kita, 3) menarik pelanggan baru sehingga meningkatkan pengunjung toko(Yuliani & Novita, 2019).

1. Analisis Situasi

UMKM Desa Pangebatan merupakan salah satu sektor usaha yang memiliki jumlah cukup besar yang ada Kabupaten Banyumas khususnya Kecamatan Karanglewas. Masa Pandemi yang berlangsung kurang lebih dua tahun ini tidak hanya berdampak pada sector Perdagangan dan Social, yang sangat mempengaruhi kegiatan di semua kalangan, ditambah larangan

berkerumun dan melakukan kegiatan outdoor selain itu juga dampak pandemi Corona virus Disease 2019 (Covid-19) berdampak pada perekonomian nasional, salah satunya adalah pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Pandemi Covid-19 menimbulkan ancaman terhadap pendapatan UKM karena kesulitan menjalankan usahanya terutama dalam pemasaran dan penjualan produk yang dilakukan secara offline. Dengan perkembangan teknologi digital saat ini, pelaku usaha perlu menambah dan atau mengubah metode pemasaran dan penjualannya 103 dengan *Go Online*. Usaha yang dilakukan secara online dapat menambah jangkauan pemasaran sekaligus memperoleh calon pelanggan baru. Dikarenakan larangan untuk berkerumun dan pembatasan kegiatan outdoor maka dari para pelaku usaha (UMKM) berinisiatif untuk memanfaatkan pelatihan *digital marketing* menggunakan *google my business* secara maksimal, salah satunya untuk Google Bisnisku (*Google My Business*) yang merupakan sebuah *tools* yang disediakan oleh *Google* untuk mempermudah calon pelanggan mengetahui informasi bisnis kita. Seperti nama bisnis, alamat perusahaan, nomor telepon perusahaan, alamat email, jam operasional, website perusahaan, foto kantor, hingga *review* klien. Dengan adanya Google Bisnisku, usaha kita bisa muncul di halaman pencarian supaya orang bisa menemukan bisnis kita dengan mudah. Google Bisnisku sangat cocok untuk bisnis dengan target pasar lokal.

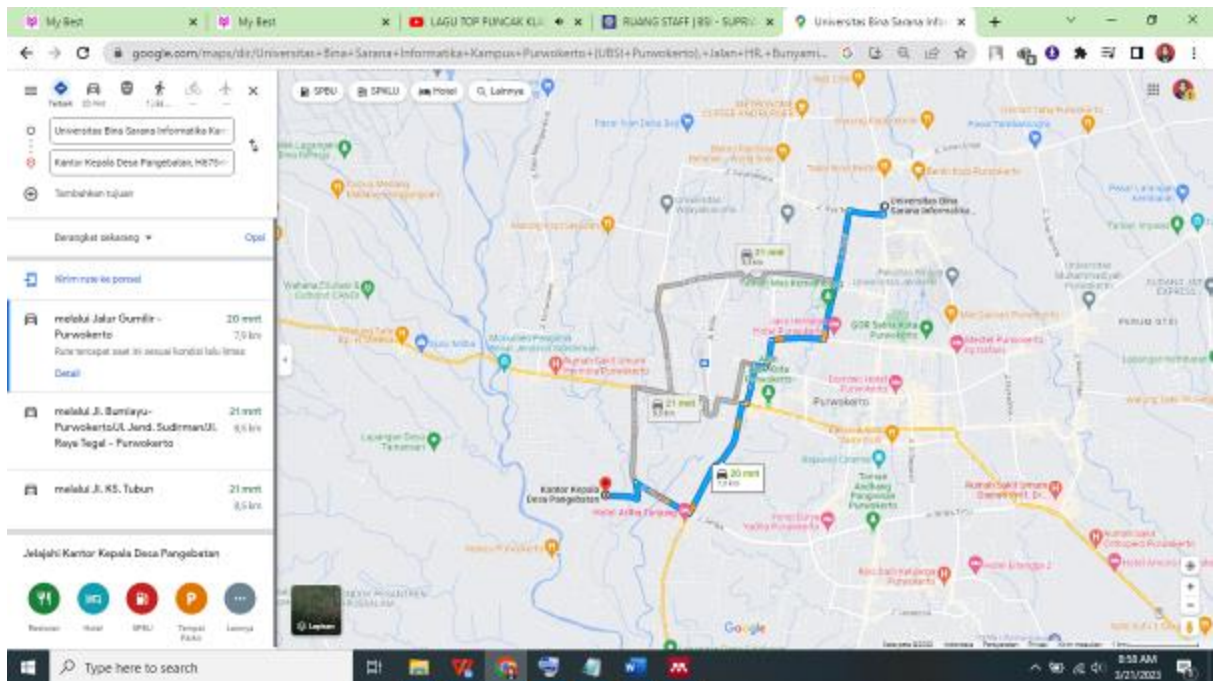
Dari situlah maka dibuatkan Pelatihan *Digital Marketing* Dalam Upaya Pengembangan Usaha Berbasis Teknologi Pada UMKM Desa Pangebatan tujuannya diharapkan dengan adanya pelatihan *digital marketing* salah satunya penggunaan *google bisnisku* konsumen akan mudah menemukan toko kita sehingga pemasaran produk memiliki jangkauan lebih luas dan berdampak meningkatnya penjualan.

1. Peta Lokasi Mitra

Adapun profil mitra sebagai berikut :

Nama Lembaga	: UMKM Desa Pangebatan
Alamat	: Jl. Raya Pangebatan No. 001
Kelurahan	: Pangebatan
Kecamatan	: Karanglewas
Kota/Kab	: Banyumas
Provinsi	: Jawa Tengah

Jarak lokasi mitra UMKM Desa Pangebatan di kantor Desa Pangebatan yang menjadi lokasi pengabdian masyarakat dengan kampus UBSI Purwokerto sekitar 7 km. UBSI Purwokerto sendiri masih masuk wilayah kelurahan Pabuwaran.



Gambar 1. Peta Lokasi Kantor Desa Pangabetan

2. Identifikasi Masalah Mitra

Masalah-Masalah yang ada pada Pelaku Usaha UMKM diantaranya

- Jumlah wirausaha hanya terbatas kalangan rumahan
- Mitra belum mengoptimalkan kemampuan dirinya sebagai wirausaha
- Belum optimalnya mitra dalam melakukan usaha pemasaran saat ini
- Tidak memahami bagaimana memasarkan produk melalui media social lainnya seperti google bisnis

II. METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang digunakan dalam menyelesaikan permasalahan pada Pelaku Usaha UMKM Desa Pangabetan, Kabupaten Banyumas yaitu:

1. Tahap Persiapan

Tahap ini dilakukan untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi oleh Para Pelaku Usaha UMKM Desa Pangabetan dan mengajukan perijinan untuk melakukan kegiatan pelatihan pada Pelaku Usaha UMKM Desa Pangabetan. Selanjutnya mengadakan persiapan untuk pelatihan dengan membuat materi Pelatihan *Digital Marketing* Dalam Upaya Pengembangan Usaha Berbasis Teknologi Pada UMKM Desa Pangebatan.

2. Tahap Pelaksanaan

Tahap 1 pelatihan dan pendampingan mengenai :(1) Bagaimana meningkatkan jumlah wirausaha yang berkualitas? Mengadakan Pelatihan *Digital Marketing* (Google My

Business) meningkatnya jumlah wirausaha yg berkualitas, yang sudah dibekali ilmu pengetahuan dan teknologi, (2) Bagaimana Mengoptimalkan peran wirausaha yang handal dan unggul di kalangan masyarakat? Mengadakan Pelatihan *Digital Marketing* sehingga menciptakan wirausaha yang handal sebagai generator pembangunan (3) Bagaimana Pengenalan proses pemasaran yang ada saat ini? Mengadakan Pelatihan *Digital Marketing (Google My Business)* sehingga peserta pelatihan mendapat Ilmu dan wawasan mengenai cara pemasaran menggunakan my business. 4) Bagaimana Pelatihan *Digital Marketing* proses pemasaran via Google Bisnisku? Mengadakan Pelatihan *Digital Marketing (Google My Business)* sehingga memahami proses pemasaran Pelatihan *Digital Marketing* via Google Bisnisku yang dapat meningkatkan omzet penjualan yang akan berdampak pada peningkatan keuntungan. sehingga Pelaku Usaha UMKM dapat meningkatkan usaha di pemasarannya.

3. Tahap monitoring dan evaluasi ini dilakukan dengan cara memonitoring kegiatan pengabdian masyarakat yang diadakan dari awal persiapan sampai pelaksanaan berjalan dengan lancar dan tahap evaluasi ini dilakukan dengan mencatat segala hal harus di perbaiki sebagai evaluasi kegiatan pengabdian masyarakat ini dan memastikan bahwa pengabdian masyarakat yang diadakan bermanfaat dan meningkatkan usaha Para Pelaku Usaha UMKM Desa Pangebatan.

Tugas Panitia Pengabdian Masyarakat :

No	Nama Panitia	Tugas
1	Joko Dwi Mulyanto, M.Kom	Sebagai Ketua Pelaksana. Mengkoordinir jalannya pelaksanaan pengabdian masyarakat dan membantu peserta dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat
2	Supriatiningsih, M.Kom	Membuat Proposal ,Laporan , Press Release dan membantu peserta dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat
3	Mustofa, M.Kom	Membuat Modul Pengabdian Masyarakat sebagai tutor Membuat
4	Anisa Nur Pristi	Membantu peserta dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat
5	Fajar Muklis Ari Mukti	
6	Jessica Bunga Prameswary	
7	Nur Laila Zahiroh	
8	Syifa Anjani Azzahra	

Adapun pelaksanaan Pengabdian Masyarakat ini telah dilaksanakan pada :

Hari/Tanggal : Sabtu / 8 April 2023

Tempat : Kantor Kepala Desa Pangabetan, Kecamatan Karanglewas, Kabupaten Banyumas

Waktu : 09:00 – Selesai

III. LUARAN YANG DICAPAI (OUTPUT)

Luaran di capai pada pengabdian masyarakat ini adalah:

No	Jenis Luaran	Indikator Capaian	Status Capaian
1	Artikel di media masa cetak atau elektronik	Lokal	Sudah terbit dengan link:
2	Dokumentasi pelaksanaan	Foto kegiatan	Sudah Tercapai
3	Mitra Non Produktif	Pengetahuannya meningkat	Sudah Tercapai
		Keterampilannya meningkat	Sudah Tercapai
		Pelayanannya meningkat	Sudah Tercapai
		Kemampuan manajemennya Meningkatkan	Sudah Tercapai

IV. MANFAAT YANG DIPEROLEH (OUTCOME)

Manfaat yang diperoleh dari pengabdian masyarakat ini adalah :

Kegiatan	Tujuan	Indikator Keberhasilan	Target Capaian
Pelatihan <i>Digital Marketing</i> Dalam Upaya Pengembangan Usaha Berbasis Teknologi Pada UMKM Desa Pangabatan	Memberikan Pemahaman serta pelatihan tentang Pelatihan <i>Digital Marketing(google my business)</i>	Peserta PM mampu mengikuti Pelatihan <i>Digital Marketing(google my business)</i>	Setelah dilakukan diskusi dan Pelatihan <i>Digital Marketing(google my business)</i> peserta PM mampu memahami pembuatan <i>google my business</i> sebesar 25%
		Peserta PM mampu memproses data-data atau fitur-fitur pada <i>google my business</i>	Setelah dilakukan diskusi dan Pelatihan <i>Digital Marketing(google my business)</i> peserta PM mampu memproses data-data atau fitur-fitur pada <i>google my business</i> sebesar 25%
		Peserta PM mampu memahami manfaat	Setelah dilakukan diskusi dan Pelatihan <i>Digital Marketing(google my business)</i> peserta PM mampu

		penggunaan <i>google my business</i> tersebut.	memahami manfaat penggunaan <i>google my business</i> sebesar 25%
--	--	---	--

V. REALISASI BIAYA

Realisasi Biaya pada pengabdian masyarakat ini adalah:

BELANJA BAHAN					
No	Item Bahan	Volume	Satuan	Honor (Rp)	Total (Rp)
1	Kabel HDMI	1	Rp.50.000		Rp. 50.000
2	Alat Tulis	21	Rp. 5.000		Rp. 105.000
3	Jilid Proposal	4	Rp. 4000		Rp. 16.000
4	Plakat	1	Rp. 250.000		Rp. 250.000
5	Streple	1	Rp 35.000		Rp. 35.000
6	Spidol	2	Rp. 10.000		Rp. 20.000
7	Map	4	Rp. 5.000		Rp. 20.000
8	Klip Kertas	1	Rp. 5.000		Rp. 5.000
9	Notes Book	20	Rp. 5.000		Rp. 100.000
10	Fotocopy Modul	20	Rp. 20.000		Rp. 400.000
11	Jilid Modul	20	Rp. 4000		Rp. 80.000
12	Pembuatan Sertifikat	20	Rp. 20.000		Rp. 400.000
13	Souvenir Mug	20	Rp. 25.000		Rp. 500.000
14	Sovenir Plakat	2	Rp. 250.000		Rp. 500.000
14	Spanduk	1	Rp 90.000		Rp. 90.000
15	Jilid Laporan	6	Rp 4.000		Rp. 24.000
16	Tinta printer warna	1	Rp. 150.000		Rp. 150.000
17	Tinta printer hitam putih	1	Rp. 200.000		Rp. 200.000
Total Belanja Bahan					Rp. 2.945.000,-
BIAYA PERJALANAN					
No	Item Bahan	Volume	Satuan	Honor (Rp)	Total (Rp)
1	Transportasi	5	Rp. 60.000		Rp. 300.000,-
Total Biaya Perjalanan					Rp. 500.000,-
Total Keseluruhan					Rp. 3.445.000,-

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Dengan adanya Pelatihan *Digital Marketing* Dalam Upaya Pengembangan Usaha Berbasis Teknologi Pada UMKM Desa Pangebatan menggunakan fitur *google my business* khususnya pada para pelaku usaha UMKM dapat menyadarkan mereka mengenai manfaat dari pembuatan *google my business*. Mereka juga dapat memproses data-data atau fitur-fitur pada *google my business* sesuai dengan fungsinya. Selain itu tentunya dengan *google my business* dapat meningkatkan usaha atau pemasaran karenan jamangkauan pemasarannya menjadi luas karena dapat diakses dimana saja untuk pembelian . Dengan demikian mereka dapat memperoleh wawasan, pengetahuan yang lebih luas dan pastinya dapat meningkatkan omset penjualan dan meningkatkan usaha .

2. Saran

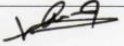
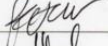
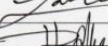
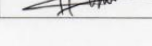
Sebaiknya Pelatihan *Digital Marketing* Dalam Upaya Pengembangan Usaha Berbasis Teknologi Pada UMKM Desa Pangebatan menggunakan fitur *google my business* seperti ini bisa dilakukan secara kontinue guna sebagai meningkatkan usaha bagi pelaku usaha UMKM. Sebaiknya pelatihan pembuatan *google my business* ini bukan hanya ditunjukan kepada pelaku usaha UMKM saja melainkan masih ada beberapa warga atau masyarakat luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Eniyati, S., & Santi, R. C. N. (2010). Perancangan Sistem Pendukung Keputusan Penilaian Prestasi Dosen Berdasarkan Penelitian dan Pengabdian Masyarakat. *Jurnal Teknologi Informasi DINAMIK*, XV(2), 136–142.
- Hidayat, R. R., Putri, D. P., Putra, R. B., & Rian Hidayat, R. (2022). Digital Marketing dengan menggunakan Google Bisnis untuk para Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Palmerah. *PEMANAS: Jurnal Pengabdian Masyarakat Nasional*, 2(1), 1–13.
- Husain, T. K., Thamsi, A. B., & Amran, F. D. (2022). Implementasi Google My Business sebagai Media Digital Marketing. *Jurnal Pengabdian Masyarakat (Abdira)*, 2(1), 88–94. <https://doi.org/10.31004/abdira.v2i1.53>
- Ratna Gumilang, R. (2019). Implementasi Digital Marketing Terhadap Peningkatan Penjualan Hasil Home Industri. *Coopetition : Jurnal Ilmiah Manajemen*, 10(1), 9–14. <https://doi.org/10.32670/coopetition.v10i1.25>
- Rohmah, A. N., & Hera. (2022). *Pemanfaatan Google My Business Sebagai Media Digital Marketing Pada Bukuan Fried Chicken*. 1(3), 37–42.
- Sagita, G., & Wijaya, Z. R. (2022). Penerapan Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran Bakmi Tando 07. *Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Manajemen*, 1(3), 24–31.
- Yuliani, N., & Novita, D. (2019). Pemanfaatan Google Bisnisku Sebagai Upaya Meningkatkan Rangking Bisnis Lokal (Studi Kasus : UMKM Gresik , Jawa Timur) Universitas Esa Unggul. *Ikraith-Abdimas*, 5(1), 146–157. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.11648.15361>
- Yuliastini, N. K. S., Cahayani, N. L. P., & ... (2021). Digital Marketing “Google Bisnisku” Pada Umkm Untuk Meningkatkan Pemasaran Dan Penjualan Produk Pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Pengabdian ...*, 2(Desember), 103–109. <https://doi.org/10.5281/zenodo.5759239>

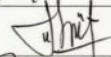
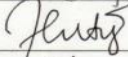
LAMPIRAN

a. Absensi Panitia

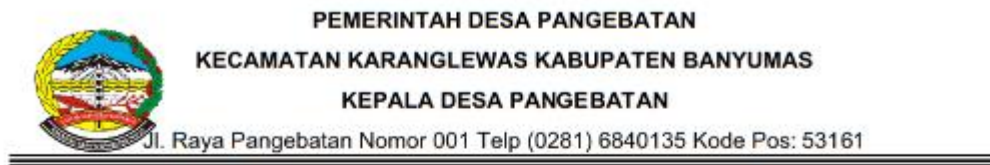
ABSENSI PANITIA PENGABDIAN MASYARAKAT PELATJHAN DIGITAL MARKETING DALAM UPAYA PENGEMBANGAN USAHA BERBASIS TEKNOLOGI PADA UMKM DESA PANGEBATAN 8 APRIL 2023			
No	Nama	Jabatan	Tanda Tangan
1.	Joko Dwi Mulyanto, M.Kom	Ketua Pelaksana	
2.	Mustofa, M.Kom	Tutor	
3.	Supriatiningsih, M.Kom	Anggota	
4.	Anisa Nur Pristi	Mahasiswa	
5.	Fajar Muklis Ari Mukti	Mahasiswa	
6.	Jessica Bungan Prameswary	Mahasiswa	
7.	Nur Laila Zahiroh	Mahasiswa	
8.	Syifa Anjani Azzahra	Mahasiswa	

b. Absensi Peserta

**DAFTAR HADIR PESERTA
WORKSHOP DIGITAL MARKETING
8 APRIL 2023**

NO	NAMA	TANDA TANGAN
1	Kamsidah	
2	chusnul khotimah	
3	Fenti Indrayani	
4	Ai Eka Elis	
5	Setrani	
6	Aprila.p.	
7	Pochana	
8	Supriyati	
9	Adisasi S	
10	Rutimah	
11	Sunyi	
12	Susi Herawati	
13	Karsah	
14	Maulah	
15	Puryani	
16	Lery P utami	
17	Suryati	

c. Surat Keterangan Mitra/Instansi



SURAT KETERANGAN

Nomor:110/04/2023

Yang bertanda tangan dibawah ini, Kepala Desa Pangebatan Kec. Karanglewes Kab. Banyumas Prov. Jawa Tengah menerangkan bahwa Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Bina Sarana Informatika Kampus Purwokerto telah melaksanakan pengabdian pada masyarakat yang dilaksanakan pada:

Hari/Tanggal : Sabtu / 8 April 2023
Waktu : 09.00- selesai
Materi : Pelatihan Digital Marketing Dalam Upaya Pengembangan Usaha Berbasis Teknologi Pada UMKM Desa Pangebatan
Tempat : Kantor Kepala Desa Pangabetan, Kec. Karanglewes, Kab. Banyumas
Peserta : UMKM Desa Pangebatan
Dengan susunan panitia : Terlampir

Demikian Surat keterangan ini dibuat atas dasar yang sebenarnya agar menjadi periksa bagi yang berkepentingan kemudian untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Banyumas, 10 April 2023

Kepala Desa

(Agus Suroto, S.H)

Lampiran susunan panitia pengabdian masyarakat

Ketua Pelaksana : Joko Dwi Mulyanto, M.Kom

Tim Tutor : Mustofa, M.Kom

Supriatiningsih, M.Kom

Anisa Nur Pristi

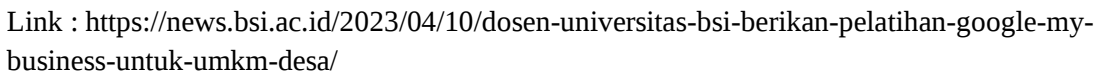
Fajar Muklis Ari Mukti

Jessica Bunga Prameswary

Nur Laila Zahiroh

Syifa Anjani Azzahra

e. Dokumentasi Kegiatan



e. Dokumentasi Kegiatan



Registrasi peserta pengabdian masyarakat Desa Pangebatan



Sambutan dari Kepala Desa Pangebatan



Penyampaian materi oleh Tutor yaitu Bapak Mustofa, M.Kom



Tim Tutor membantu mengarahkan peserta pelatihan



Peserta Pelatihan yang merupakan Perangkat Desa mempraktekan pelatihan dengan seksama

f. Sertifikat



SURAT TUGAS
No.0194/C.01/LPPM-UBSI/III/2023

Tentang
Panitia Pengabdian Masyarakat LPPM UBSI

Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat, dengan ini menugaskan :

Penanggung Jawab	Dr. Ir. Mochamad Wahyudi, M.Kom, MM, M.Pd, IPU, ASEAN Eng
Ketua Pelaksana	Joko Dwi Mulyanto M.Kom
Anggota	Supriatiningsih M.Kom Mustofa M.Kom Anisa Nur Pristi Fajar Muklis Ari Mukti Jessica Bunga Prameswary Nur Laila Zahiroh Syifa Anjani Azzahra

Bertanggung jawab terhadap jalanya acara dari awal s/d akhir sebagai Panitia Pengabdian Masyarakat UBSI berupa Pelatihan Digital Marketing Dalam Upaya Pengembangan Usaha Berbasis Teknologi Pada UMKM Desa Pangebatan masa penugasan pada:

Tanggal : 8 April 2023
Tempat : Aula Desa Pangebatan
Jl. Raya Pangebatan No. 001 , Kab Banyumas

Surat tugas dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya. Agar dilaksanakan dengan sebaik-baiknya.

Jakarta, 3 Maret 2023

Ketua LPPM

Universitas Bina Sarana Informatika




Dr. Taufik Baidawi, M.kom

Tembusan

- Rektor UBSI
- Arsip
- Ybs