

**Periode : Semester Genap**  
**Tahun : 2018/2019**  
**Kode Renstra : PKM**

## **LAPORAN AKHIR**

### **PROGRAM PENGABDIAN MASYARAKAT**

#### **“PENYULUHAN DAN PELATIHAN TENOLOGI INFORMASI DALAM RANGKA REVOLUSI 4.0”**

**Membuat Toko Online Menggunakan Medsos  
DI SMKN 60 JAKARTA PERIODE SEMESTER GENAP 2018/2019**



**Oleh :**

|                |   |                      |
|----------------|---|----------------------|
| <b>Ketua</b>   | <b>: Yulhendri, S.T., M.T.</b>            | <b>(0307117103)</b>  |
| <b>Anggota</b> | <b>: 1. Ir. Kundang Karsono, MMSI</b>     | <b>(0301066002)</b>  |
|                | <b>2. Agung Mulyo Widodo, S.T., M.Sc.</b> | <b>(0021017305)</b>  |
|                | <b>3. Martin</b>                          | <b>(20160801082)</b> |
|                | <b>4. Nafiza Samditya Putra</b>           | <b>(20170803093)</b> |
|                | <b>5. Irfan Hilmi Fauzan</b>              | <b>(20180801006)</b> |
|                | <b>6. Nurul Huda</b>                      | <b>(20180801027)</b> |
|                | <b>7. Shela Puspita Sari</b>              | <b>(20180803027)</b> |

**FAKULTAS ILMU KOMPUTER / TEKNIK INFORMATIKA  
UNIVERSITAS ESA UNGGUL  
TAHUN 2019**

**HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN AKHIR  
PROGRAM PENGABDIAN MASYARAKAT  
UNIVERSITAS ESA UNGGUL**

1. Judul Kegiatan Abdimas : **"PENYULUHAN DAN PELATIHAN TENOLOGI INFORMASI DALAM RANGKA REVOLUSI 4.0"**  
**Membuat Toko Online Menggunakan Medsos**
2. Nama mitra sasaran : SMKN 60 Jakarta
3. Ketua tim :
  - a. Nama : Yulhendri
  - b. NIDN : 0307117103
  - c. Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
  - d. Fakultas / Prodi : Ilmu Komputer / Sistem Informasi
  - e. Bidang keahlian : Sistem Informasi
  - f. Telepon : 08122440146
  - g. Email : yulhendri@esaunggul.ac.id
4. Jumlah Anggota Dosen : 2 orang
5. Jumlah Anggota Mahasiswa : 5 orang
6. Lokasi kegiatan mitra : SMKN 60 Jakarta  
Alamat : Jl. Uri Raya No. 15A Kelurahan Duri Kcpa.  
Kabupaten/Kota : Kecamatan Kebon Jeruk Jakarta Barat  
Propinsi : DKI Jakarta
7. Periode/waktu kegiatan : 1 Hari
8. Luaran yang dihasilkan : Mampu memahami makna revolusi industri 4.0
9. Usulan / Realisasi Anggaran :
  - a. Dana Internal : 15.000.000,00
  - b. Sumber dana lain (1) : -
  - Sumber dana lain (2) : -

Jakarta, 13 Agustus 2019

Menyetujui,  
Dekan Fakultas



Dr. Ir. Husni Sastramihardja, MT  
NIK. 214030494

Pengusul,  
Ketua Tim Pelaksana



Yulhendri, S.T., M.T.  
NIK. 213010462

Mengetahui,  
Ka. LPPM

**Dr. Erry Yudhya Mulyani, S.Gz., M.Sc**  
NIK. 209100388

## RINGKASAN

Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat yang ditujukan di Sekolah Menengah Kejuruan Swasta di wilayah Jakarta , tepatnya SMKN 60 Jl. Uri Raya No. 15A Kelurahan Duri Kepa bertujuan untuk berbagi pengetahuan atau *transfer knowledge* mengenai revolusi industry 4.0 terhadap siswa agar memahami dan berkemampuan untuk memaknai revolusi industry 4.0 sesuai kebutuhannya. Target khusus yang ingin dicapai adalah pemahaman memaknai revolusi industry 4.0 yang saat ini sedang ramai dibicarakan dan diharapkan siswa dan siswi mampu menelaah dari sebuah makna revolusi industry 4.0 sesuai dari tuntutan dan kebutuhan dunia industri. Adapun metode yang digunakan berbentuk penyuluhan dengan penyampaian yang praktis melalui diskusi aktif sehingga benar-benar dapat diterima dan menambah esensi pengetahuan siswa dan siswi.

# Bab I

## Pendahuluan

### 1. Analisa Situasi

SMK Negeri 60 Jakarta mempunyai beberapa kompetensi keahlian, dimana dalam hal ini terbagi atas 3 Kompetensi yang terdiri dari Usaha Perjalanan Wisata, Akomodasi Perhotelan dan Jasa Boga dimana jurusan tersebut memiliki akreditasi B yang telah ditetapkan pada tahun 2010, sistem pembelajarannya menggunakan KTSP.

Berbagai macam bidang dan juga jurusan yang ada tentu saja mempengaruhi bagaimana kemampuan yang dipunyai dan juga yang dibutuhkan dalam dunia usaha juga pastilah berbeda, dalam hal ini tergantung dari bagaimana kemampuan peserta didik untuk memperjelas itu semua. Kejelasan tersebut tergantung dari bagaimana tingkat kesulitan yang nantinya akan dihadapi oleh peserta didik, karena seperti yang kita tahu bahwa semuanya membutuhkan proses untuk menjadi lebih baik dari sebelumnya, jadi perlu adanya beberapa hal yang dibutuhkan untuk melihat semua hal tersebut dan dapat menyelesaikan suatu masalah dengan baik.

SMK Negeri 60 Jakarta ini sendiri juga memiliki beberapa system pembelajaran terkait dengan bagaimana penerapan yang ada dalam sekolah, dimana penerapan pembelajaran yang berbasis TIK belum dilakukan pada mata pelajaran yang terkait dengan sekolah itu sendiri sementara untuk penerapan yang berbasis kewirausahaan belum dilakukan pada beberapa mata pelajaran yang terkait dengan beberapa pelajaran yang ada dalam sekolah itu sendiri, dimana saling berkaitan dengan penerapan tersebut yang dibuat sekolah ini sendiri dan yang terakhir adalah penerapan pembelajaran yang bersifat membangun karakter bangsa dengan OSIS, Paskibra dan PMR. Tenaga kependidikan yang ada di SMK Negeri 60 Jakarta sendiri adalah, penjaga sekolah yang berjumlah 3 orang, tenaga perpustakaan berjumlah 1 orang, kepala tata usaha berjumlah 1 orang, tenaga teknis praktek kejuruan berjumlah 1 orang, tenaga administrasi berjumlah 2 orang dan tenaga teknis keuangan berjumlah 1 orang.

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat merupakan suatu kegiatan yang berperan menjembatani dunia pendidikan dengan masyarakat, peran Perguruan Tinggi yang dihadapkan pada masalah yang terjadi dimasyarakat non produktif seperti siswa dan siswi di sekolah menyikapi sebuah konteks revolusi industri 4.0 yaitu bagaimana agar siswa dan siswi sebagai warga masyarakat mampu menghadapi dan mengatasi tantangan lebih jauh ke depan di era revolusi industri, penyuluhan di sebuah Sekolah Menengah Kejuruan Negeri 60 di wilayah Jakarta barat berupaya menambah wawasan pemahaman makna revolusi industri 4.0 terhadap tuntutan dan kebutuhan dunia industri sebagai pembekalan tambahan dan pelengkap keterampilan terhadap beberapa mata pelajaran yang tersajikan di ruang kelas .

### 2. Permasalahan Mitra

Penyuluhan revolusi industri 4.0 dimaksudkan untuk menambah wawasan pemahaman dan untuk mendukung dalam Kegiatan Belajar Mengajar (KBM) di sekolah. Potensi sekolah sebagai pencetak tenaga terampil kejuruan tentunya memiliki beberapa permasalahan seperti kurangnya pemahaman makna dari dunia industri yang berkembang saat ini dari siswa dan siswi sehingga secara efek domino dapat mempengaruhi keahlian dan keterampilan yang siap pakai, untuk hal tersebut bagaimana memulai, apa saja yang diperlukan, dan kemana mencari bantuan (support) mengenai sejauh mana yang dimaksud dengan revolusi industri 4.0. Dalam hal ini mitra sudah bisa membuat produk, tetapi belum memahami bagaimana bisa memasarkan produk tersebut dengan memanfaatkan internet dan media sosial.

## **Bab II** **Solusi dan Target Luaran**

### **Solusi dan Target Luaran**

Solusi yang dilakukan adalah memberikan penyuluhan dengan penyampaian yang praktis melalui forum diskusi aktif mengenai revolusi industri 4.0 terhadap siswa dan siswi, diharapkan menambah esensi pengetahuan. Sementara jenis luaran yang dapat dirasakan adalah menambah pemahaman teoritis tentang eksistensi dari peranannya revolusi industri 4.0 sebagai pembekalan keberhasilan program kejuruannya.

## **Bab III** **Metode Pelaksanaan**

### **1. Metode Pelaksanaan**

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini menggunakan metode penyuluhan dengan tahapan yang terdiri dari :

1. Analisis Kebutuhan.

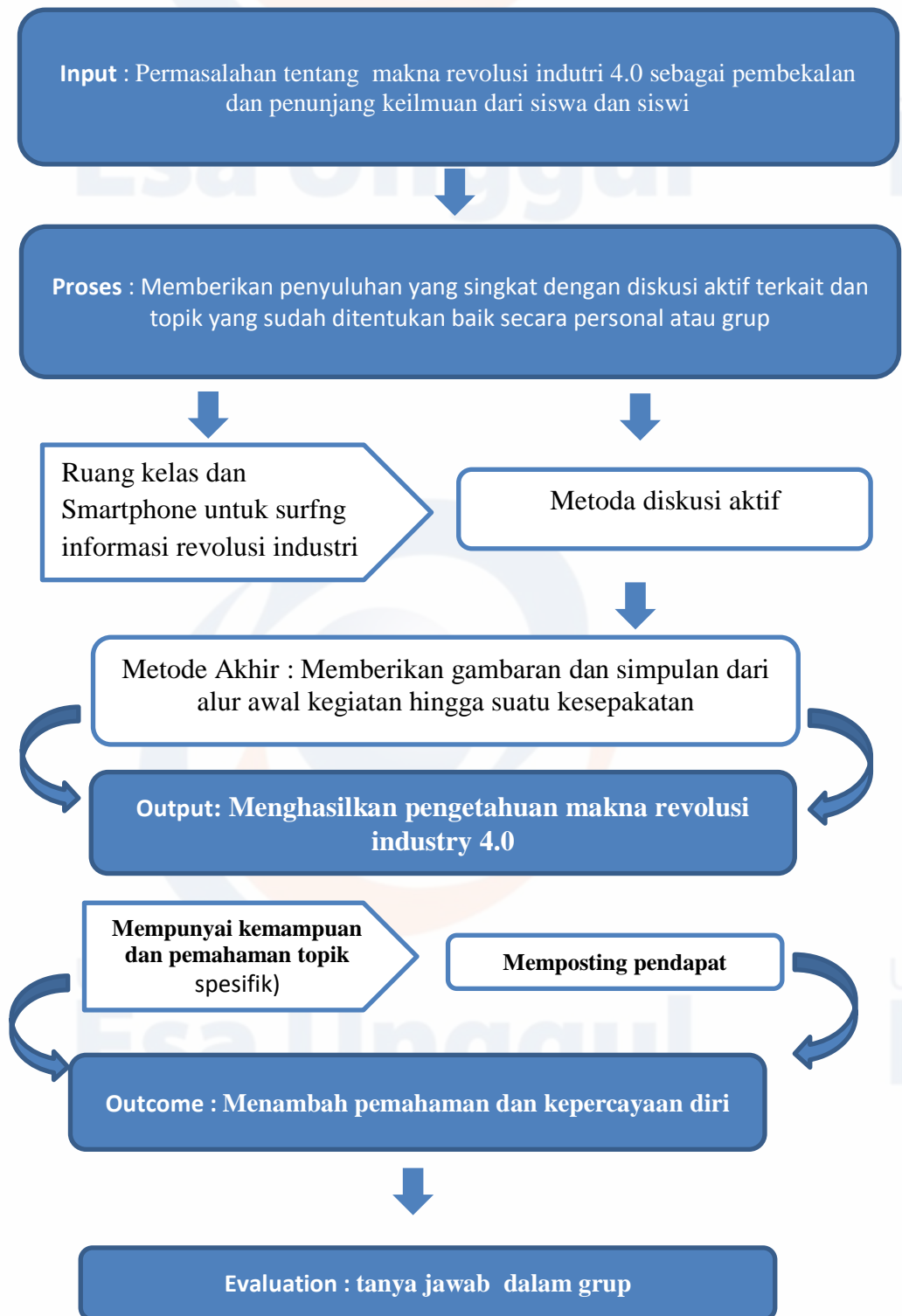
Memperkenalkan produk merupakan langkah awal untuk mengenalkan produk dari perusahaan kita kepada konsumen dan kegiatan ini termasuk dalam strategi pemasaran dan ini akan menjadi sangat penting karena akan berkaitan dengan keuntungan yang akan diperoleh oleh si penanam modal. Seperti yang terlihat internet merupakan strategi pemasaran yang tepat untuk dekat dengan khalayak. Dalam lingkup pemasaran mengalami perluasan cakupan, dari yang semula hanya terbatas pada aspek distribusi kini berkembang hingga mencakup pula produk, harga, promosi, dan relasi dengan para pihak yang terpengaruh secara langsung oleh keputusan dan strategi perusahaan atau biasa disebut 'Stakeholders' dan masyarakat umum. Manusia pada hakekatnya adalah makhluk sosial, yang dalam kehidupan sehari-hari tidak bisa lepas dari kegiatan interaksi dan komunikasi. Komunikasi merupakan bagian integral kehidupan manusia, apapun statusnya di masyarakat. Sebagai makhluk sosial, kegiatan sehari-hari selalu berhubungan dengan orang lain dalam upaya pemenuhan kebutuhan hidup. Komunikasi pemasaran adalah aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi, membujuk dan mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan (Tjiptono, 1997: 219).

2. Perencanaan yaitu mempersiapkan materi *Sharing Knowledge*. Dalam tahap perencanaan kegiatan ini, kami para dosen mengadakan diskusi dulu dengan pihak SMK kira-kira apa saja kebutuhan mereka dalam kegiatan abdimas ini. Kemudian kami para dosen berdiskusi tentang materi apa yang akan disampaikan di SMKN 60 Jakarta tersebut.
3. Pelaksanaan yaitu mampu berdiskusi perihal makna revolusi industri 4.0. Pada tahap pelaksanaan ini masing-masing pematiri membahas apa saja yang bisa dikembangkan oleh

para siswa dalam mengembangkan UMKM nya. Penulis sendiri membeikan materi tentang Pemanfaatan Media Sosial untuk Pemasaran bagi UMKM.

4. Refleksi yaitu kegiatan bersama TIM Pengabdian pada Masyarakat dan Mitra, hal ini dilakukan untuk seluruh proses kegiatan.

## 2. Gambaran IPTEKS yang Ditransfer



## 1. Bentuk Kegiatan Abdimas

Pengabdian kepada Masyarakat bisa dilaksanakan dalam bentuk penyuluhan dalam diskusi aktif perihal konsep dan pengetahuan suatu revolusi industry 4.0.

## 2. Lokasi dan Jadwal Kegiatan

Lokasi : SMKN 60 Jakarta

Rancangan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini akan dilaksanakan pada :

Hari/Tanggal : 23 Juli 2019

Pukul : 13.00-17.00 bbwi

Metoda : Penyuluhan

Materi : Revolusi Industri 4.0

## 3. Hasil dan Luaran yang Dicapai

- Siswa dan siswi dapat secara total memahami konsep revolusi industry 4.0 dan efek domino dalam sebuah dunia usaha dan dunia industry.
- Kegiatan penyuluhan ini akan ditindak lanjuti dengan mewujudkan suatu produk nyata dengan memanfaatkan industry yang saat ini berkembang.
- Menambah eksistensi Sekolah dalam rangka mencerdaskan anak bangsa yang siap pakai.

## 4. Penyerapan Anggaran

| No. | Komponen Biaya  | Keterangan |
|-----|---|------------|
| 1.  | Pembelian barang habis pakai                          | -          |
| 2.  | Biaya transportasi dan akomodasi                      | -          |
| 3.  | Pembelian barang inventaris untuk internal atau mitra | -          |
| 4.  | Lain – lain   | -          |

## Bab V Kesimpulan dan Saran

### Kesimpulan

Dengan memberikan penyuluhan perihal revolusi industri 4.0 sebagai pembekalan dan pelengkap terhadap siswa dan siswi diharapkan dapat secara total memahami konsep revolusi industry 4.0 dan efek domino dalam sebuah dunia usaha dan dunia industry sekaligus dapat berperan aktif sebagai anak bangsa yang berkarakter dan berdaya saing dengan mewujudkan suatu produk nyata yang integrasi terhadap industry yang saat ini berkembang.

### Lampiran – Lampiran

Lampiran 1. Materi Presentasi

Lampiran 2. Surat Tugas pimpinan/Dekan Fakultas

Lampiran 3. Surat Keterangan selesai pelaksanaan kegiatan Abdimas dari Ka. LPPM



- Lampiran 4. Surat Keterangan selesai pelaksanaan kegiatan Abdimas dari Mitra
- Lampiran 5. Daftar Hadir peserta
- Lampiran 6. Dokumentasi foto kegiatan pengabdian masyarakat

Universitas  
**Esa Unggul**

Universitas  
**Esa Unggul**

Lampiran 1. Materi Presentasi

PROMOSI PRODUK  
MELALUI MEDSOS



## Peran Media Online bagi Perkembangan Usaha

Anda

---

### **Media promosi yang sangat efektif**

Media online juga memberikan ruang seluas-luasnya bagi para pelaku usaha untuk mengenalkan dan menginformasikan produk atau jasa yang mereka ciptakan kepada khalayak ramai. Melalui jaringan internet, Anda bisa mempromosikan produk atau jasa tersebut melalui website, iklan online, mailing list, jejaring sosial, blog, komunitas bisnis, dan lain sebagainya. Dengan jangkauan pasar yang tidak terbatas, Anda memiliki peluang yang lebih besar untuk menjangkau konsumen sebanyak-banyaknya

## Peran Media Online bagi Perkembangan Usaha Anda

---

### **Sarana yang tepat untuk membangun Brand yang Kuat**

Semakin rutin Anda mempromosikan produk atau jasa melalui internet, maka tidak menutup kemungkinan bahwa *brand image* yang Anda miliki segera bisa terbangun dengan kuat.

Dan semakin kuat *brand image* yang terbentuk, maka kepercayaan konsumen akan mulai terbangun dan bisa dipastikan bahwa bisnis Anda tidak kalah bersaing dengan bisnis lainnya yang ada di pasaran.

## Peran Media Online bagi Perkembangan Usaha Anda

---

### **Mempermudah riset pasar**

Peran media online yang tidak kalah penting yaitu sebagai sarana bagi pelaku usaha untuk melakukan riset pasar. Melalui informasi dari internet, Anda bisa mengetahui seberapa besar keunggulan yang Anda miliki, seberapa besar minat pasar, serta mencari informasi tentang siapa-siapa saja yang menjadi kompetitor utama bagi bisnis Anda.



Hasil riset yang Anda dapatkan di pasaran bisa dijadikan sebagai bahan pertimbangan sebelum Anda menentukan strategi bisnis ke depannya.

## Peran Media Online bagi Perkembangan Usaha Anda

### Menjadi jembatan bagi pelaku usaha dan konsumennya

Dengan bantuan internet Anda bisa menjalin komunikasi dengan Konsumen dan calon konsumen Anda di berbagai belahan dunia. Misalnya saja melalui situs jejaring sosial, email, *Yahoo Messenger*, *Skype*, chatting, dan lain sebagainya.

## Media Sosial dan Karakteristik Pengguna

| Media Sosial  | Karakteristik Pengguna dan Kegunaan  |
|---|--|
|  | Jumlah pengguna terbesar. Pengguna dari berbagai kalangan. Muda, technology savy, pword of mouth, cocok untuk produk dengan daya tarik mass market |
|  | Niche atau produk alternatif, konsumen yang berfokus pada teknologi, bisnis konten atau pengetahuan  |
|  | Konten visual, didominasi oleh remaja (survey menunjukkan rata2 pengguna Instagram berusia dibawah 45 tahu)  |
|  | Perseorangan dan business-to-business, profesional yang kompeten dibidangnya, layanan bisnis, termasuk freelance                                   |
|  | Strategi pemasaran viral, konsumen muda, edgy dan mainstream.  |

## Strategi Pemasaran Melalui Media Sosial

1. Tentukan target pasar dan pelajari karakteristik mereka.
2. Menentukan platform yang sesuai dengan target market
3. Membuat konten yang kreatif–Konten dengan unsur viral (share) tinggi–Singkat dan padat agar konsumen tidak merasa malas untuk membacanya.
4. Jalinkomunikasisecara personal dengan efektif
5. Bekerjasama dengan pihak yang tepat–Memilih endorser atau opinion leader yang tepat (food blogger, fashion blogger)

## MANFAATKAN SITUS JEJARING SOSIAL

- Jejaring ( Networking) dan inovasi merupakan dua isu penting yang memberikan kemampuan kompetitif pada klaster-klaster di dalam proses globalisasi ( Eraydin, Ayda Etal, 2005).
- Pengusaha UKM( Usaha Kecil Menengah) selayaknya menyadari potensi yang besar dari memanfaatkan situs jejaring sosial.
- Perusahaan besar kini memanfaatkan situs jejaring sosial seperti facebook untuk kegiatan pemasaran yang tidak membatasi wilayah jangkauan, waktu, pelanggan dan tempat. Media Sosial mampu mendukung kegiatan pemasaran sebuah perusahaan atau organisasi melalui beberapa cara, diantaranya :

## MANFAATKAN SITUS JEJARING SOSIAL

---

- Situs Jejaring Sosial yang cukup potensial untuk dijadikan sebagai lapak online .
- Situs Jejaring Sosial dapat mempublikasikan produk atau jasa yang anda tawarkan serta menjalin komunikasi langsung dengan calon konsumen yang tertarik dengan penawaran produk Anda.
- Strategi ini sering diambil pelaku UKM karena selain gratis dan caranya terbilang mudah, jejaring sosial juga banyak digunakan masyarakat luas di berbagai daerah. Sehingga peluang anda untuk mendatangkan konsumen semakin terbuka lebar.
- Dengan memanfaatkan perkembangan teknologi yang ada di internet, diharapkan para pelaku UKM bisa mengoptimalkan dan menghasilkan omset penjualan yang sebesar-besarnya. Maju Terus UKM Indonesia dan Salam Sukses.

## Tips Menjual Produk Secara Online

---

### **Miliki web atau blog**

Jika Anda ingin memasarkan produk secara online, maka Anda mutlak harus memiliki blog atau web. Bisa saja pemasaran online dilakukan hanya melalui email, akan tetapi kemampuannya untuk menarik minat konsumen tentulah tidak sebesar jika Anda berjualan menggunakan blog atau web.

### **Lakukan Promosi Secara Continue**

Promosi akan meningkatkan brand awareness bagi konsumen sehingga ketika konsumen membutuhkan produk sejenis dengan yang Anda jual, Andalah penjual yang pertama akan dituju. Hal ini karena keberadaan Anda sebagai pelaku bisnis suatu jenis barang telah tertanam kuat di benak konsumen.

### **Lakukan Promosi dengan Media Yang Tepat**

Ada banyak komunitas, forum, dan jaringan sosial yang di dalamnya berkumpul orang-orang yang biasanya memiliki kesamaan hobi atau minat. Anda dapat memanfaatkannya untuk mempromosikan barang yang Anda jual sekiranya karakter barang tersebut sesuai dengan minat orang-orang di suatu forum atau komunitas.

## Tips Menjual Produk Secara Online

---

### **Berikan Pelayanan Terbaik Untuk Konsumen**

Pembeli adalah raja. Penjual harus berusaha semaksimal mungkin untuk memberikan pelayanan atau servis yang memuaskan. Pembeli yang puas biasanya akan menyebarkan informasi positif tentang produk dan perusahaan Anda kepada orang-orang di sekitarnya, dan kemungkinan besar mereka pun akan tertarik untuk menjadi konsumen Anda. Pembeli yang puas biasanya juga akan kembali melakukan pembelian di waktu mendatang.

Untuk memuaskan pembeli dapat dilakukan dengan cara-cara, antara lain komunikasi yang memberikan kenyamanan, prosedur pemesanan dan pembayaran yang mudah, ketepatan waktu pengiriman, dan kesesuaian barang yang dipesan dengan yang ada di katalog.

### **Membangun Citra Sebagai Perusahaan yang Terpercaya**

Sebelum membeli barang secara online, konsumen pasti telah mencari banyak informasi dari berbagai sumber tentang kredibilitas perusahaan Anda dan kualitas barang yang Anda jual. Jadi, agar Anda memiliki citra positif yang mampu menciptakan kepercayaan konsumen, Anda mesti menjalankan bisnis Anda secara jujur dan bertanggung jawab.

Berikan data diri dan alamat perusahaan yang jelas, dan ke mana pembeli harus melakukan berbagai konfirmasi jika ada hal-hal yang ingin ditanyakan.

## Tips Menjual Produk Secara Online

---

### **Adakan Program-Program Menarik**

Konsumen selalu tertarik dengan program-program khusus dari penjual yang dirasa menguntungkan mereka.

Celah ini harus Anda manfaatkan untuk meningkatkan penjualan produk Anda. Program tersebut, misalnya diskon, bonus, potongan harga untuk pembelian dalam jumlah tertentu, atau hadiah jika seseorang berhasil mengajak orang lain untuk membeli produk Anda.

### **Tampilkan Foto Produk Anda Secara Jelas di Web atau Blog**

Konsumen yang akan membeli barang secara online tentu ingin melihat produk yang hendak dibelinya dengan jelas. Oleh karena itu, tampilkan foto dari barang-barang yang Anda jual dan berikan detail spesifikasi.

### **Selektif Memilih Perusahaan Jasa Pengantaran**

Bekerja samalah hanya dengan perusahaan jasa pengantaran barang yang terpercaya sehingga barang-barang yang Anda jual dipastikan sampai ke tangan pembeli tepat waktu dan tanpa mengalami kerusakan atau jumlahnya berkurang.



## Tips Menjual Produk Secara Online

---

### Berikan Jaminan

Berikan jaminan kepada konsumen jika mereka menerima barang yang rusak, tidak sesuai pesanan, pengirimannya tidak tepat waktu, atau barang tidak sampai. Jaminan dapat berupa penggantian barang, potongan harga, atau pengembalian uang pembelian.

Bisnis online memang menjanjikan peluang tanpa batas. Namun, untuk meraih sukses di bisnis ini Anda perlu bekerja keras untuk dapat menarik sebanyak mungkin pembeli. Tips sukses menjual [produk pemasaran](#) online di atas dapat Anda jalankan jika Anda bergerak di bidang penjualan barang.

## Kesimpulan

---

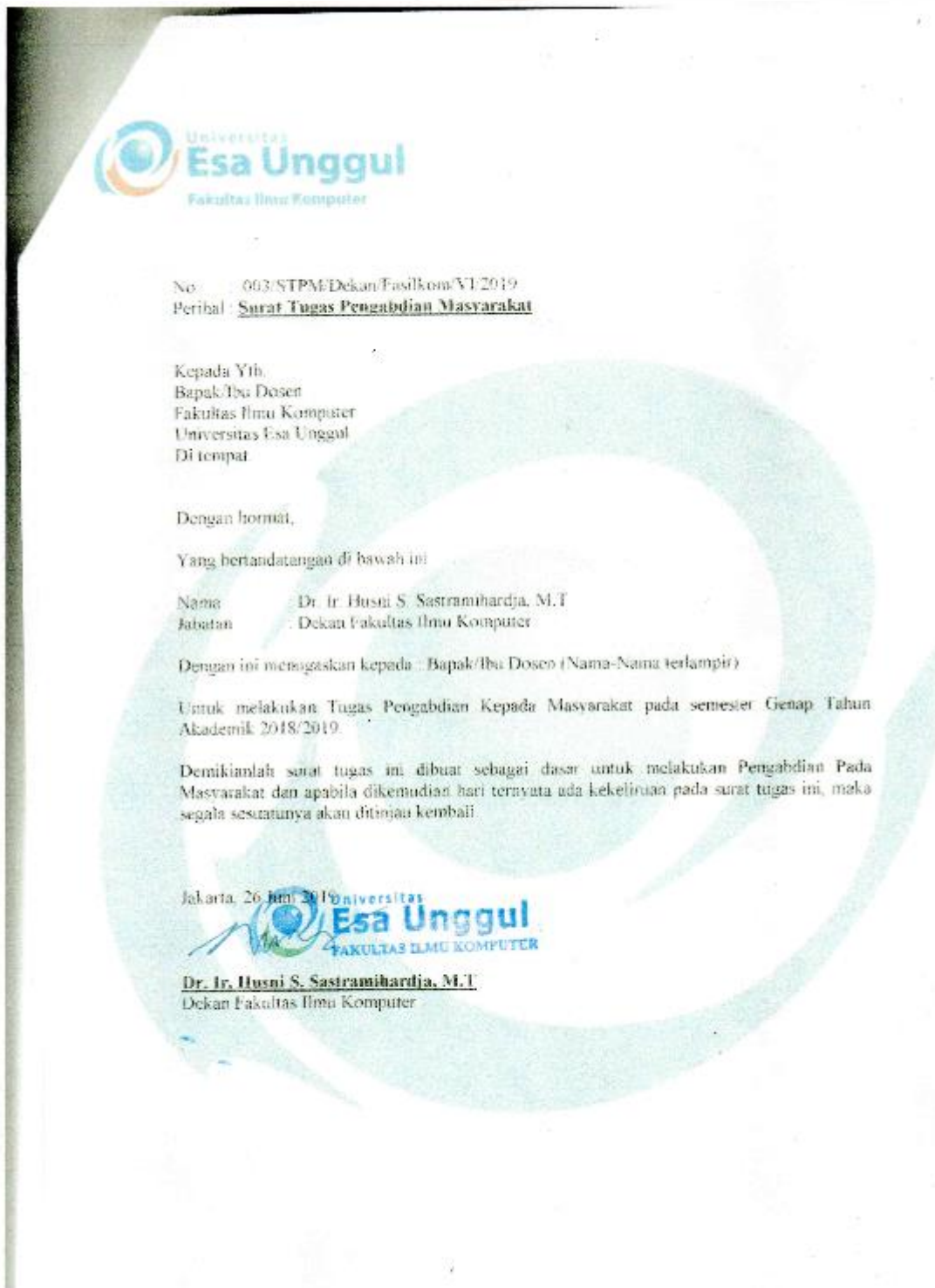
- Trend penggunaan internet di Indonesia memberikan peluang kepada UKM/wirausaha untuk melakukan pemasaran digital khususnya media sosial
- Pemasaran melalui media sosial dapat memberikan kemudahan dan keuntungan yang signifikan kepada UKM/wirausaha
- Namun demikian pemasaran melalui media sosial harus dilakukan dengan cara yang benar sehingga tujuan pemasaran dapat dicapai.

## Referensi

---

- APJII (2016). Infografis hasil survey 2016: Statistik pengguna internet Indonesia.
- APJII (2016). Infografis hasil survey 2016: Perilaku pengguna internet Indonesia.
- Deloitte (2015). UKM Pemicu Kemajuan Indonesia: Instrumen Pertumbuhan nusantara.
- Jones A.T., Malczyk A., Beneke J. (--) Internet Marketing: A highly practical guide to every aspect of internet marketing. Getsmarter, Creative Common.
- The small business guide to social media: Enhancing your brand and building your present. Sage.co.uk/business-advice.

Lampiran 2. Surat Tugas pimpinan/Dekan Fakultas



No : 003/STPM/Dekan/Fasilkom/VI/2019  
Perihal : Surat Tugas Pengabdian Masyarakat

Kepada Yth.  
Bapak/Ibu Dosen  
Fakultas Ilmu Komputer  
Universitas Esa Unggul  
Di tempat

Dengan hormat,

Yang bertandatangan di bawah ini

Nama : Dr. Ir. Husni S. Sastramihardja, M.T  
Jabatan : Dekan Fakultas Ilmu Komputer

Dengan ini mengistakan kepada : Bapak/Ibu Dosen (Nama-Nama terlampir)

Untuk melakukan Tugas Pengabdian Kepada Masyarakat pada semester Genap Tahun Akademik 2018/2019.

Demikianlah surat tugas ini dibuat sebagai dasar untuk melakukan Pengabdian Pada Masyarakat dan apabila dikemudian hari ternyata ada kekeliruan pada surat tugas ini, maka segala sesuatunya akan ditinjau kembali.

Jakarta, 26 Juni 2019  
 Universitas Esa Unggul  
FAKULTAS ILMU KOMPUTER

Dr. Ir. Husni S. Sastramihardja, M.T  
Dekan Fakultas Ilmu Komputer

Lampiran 3. Surat Keterangan selesai pelaksanaan kegiatan Abdimas dari Ka. LPPM



Universitas  
**Esa Unggul**



Universitas  
**Esa**




Universitas  
**Esa Unggul**



Universitas  
**Esa**

Lampiran 4. Surat Keterangan selesai pelaksanaan kegiatan Abdimas dari Mitra

|   |   |   |
|---|---|---|
|  | <p>PEMERINTAH PROPINSI DKI JAKARTA<br/>DINAS PENDIDIKAN<br/><b>SMK NEGERI 60 JAKARTA</b><br/>AKOMODASI PERHOTELAN – JASA BOGA – USAHA PERJALANAN WISATA<br/>Jl. Duri Raya No. 25A Duri Kupa – Kebon Jeruk Jakarta Barat Tlp. 56960049</p> |  |
|---|---|---|

**SURAT KETERANGAN**  
No. 370/1.851. 755


Yang bertanda tangan di bawah ini, Kepala SMK Negeri 60 Jakarta dengan ini menerangkan bahwa:


Nama : Yulhendri  
Jabatan : Dosen Universitas Esa Unggul

Telah Selesai melakukan *Pengabdian pada Masyarakat* di SMK Negeri 60 Jakarta pada bulan Juli 2019.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya

Jakarta, 23 Juli 2019  
Kepala SMKN 60 Jakarta  
Wakil Bidang Kurikulum

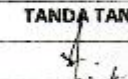

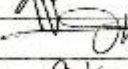

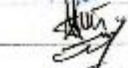


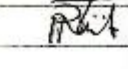



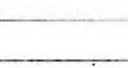
  
H. Deep Kusmawan, M.Pd.  
NIP. 197208211998021001



Lampiran 5. Daftar Hadir peserta

**DAFTAR HADIR GURU  
PENGABDIAN MASYARAKAT JULI 2019  
UNIVERSITAS ESA UNGGUL – SMK NEGERI 60 JAKARTA**

MATERI : Penyuluhan T1  
TANGGAL : 26 Juli 2019

| NO. | NAMA GURU           | TANDA TANGAN   |
|-----|---------------------|--|
| 1.  | ERHANTY KUSUMA-DEWI |    |
| 2.  | PETMO KUSTIYATI     |    |
| 3.  | EVI YULALIA         |    |
| 4.  | SUAYA MEGA          |    |
| 5.  | RODIYAH             |    |
| 6.  | PETMO WIDYATI       |   |
| 7.  | TOMMY W. LESMANA    |  |
| 8.  | ENCEP KUSMAWAN      |  |
| 9.  | FIKRI ALI           |  |
| 10. | SUNTO               |  |
| 11. | Bumaryatin          |  |
| 12. | Raudhu-tunor        |  |
| 13. |                     |  |
| 14. |                     |  |
| 15. |                     |  |
| 16. |                     |  |
| 17. |                     |  |
| 18. |                     |  |
| 19. |                     |  |
| 20. |                     |  |

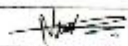

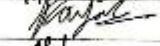

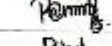



Mengalaf,  
Kepala Sekolah SMKN 60 Jakarta



Encep Kusmawan

**DAFTAR HADIR SISWA  
PENGABDIAN MASYARAKAT JULI 2019  
UNIVERSITAS ESA UNGGUL – SMK NEGERI 60 JAKARTA**

MATERI : Pengumpulan T1  
TANGGAL : 26-06-2019

| NO. | NAMA SISWA            | TANDA TANGAN   |
|-----|-----------------------|--|
| 1.  | Nico LAS. SAPU tpa    |  |
| 2.  | Muhammad Alfio Sawari |   |
| 3.  | Faisal Alfarizi       |  |
| 4.  | Hani Octaviana Rahayu |   |
| 5.  | Putri Aprilia         |   |
| 6.  | Dwi Hardiyanti        |   |
| 7.  | Ika Listanti          |   |
| 8.  | Yunita Angelia M      |   |
| 9.  |                       |  |
| 10. |                       |  |
| 11. |                       |  |
| 12. |                       |  |
| 13. |                       |  |
| 14. |                       |  |
| 15. |                       |  |
| 16. |                       |  |
| 17. |                       |  |
| 18. |                       |  |
| 19. |                       |  |
| 20. |                       |  |

Mengetahui,  
Kepala Sekolah SMKN 60 Jakarta


Lampiran 6. Dokumentasi foto kegiatan pengabdian masyarakat







Universitas  
**Esa Unggul**

Univers  
**Esa**