



## Optimalisasi Layanan Bengkel Desa Melalui Sistem Stok Manajemen Berbasis Web dan Kartu Nama

### *Optimization of Village Workshop Services Through a Web-based Stock Management System and Business Cards*

Dia Puspitasari<sup>1</sup>, Mohammad Rafly<sup>2</sup>, Rista Intan<sup>3</sup>, Prisca Ambarwati<sup>4</sup>, Andri Hermawan<sup>5</sup>, Riska Putri Dinarti<sup>6</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6</sup> Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, Indonesia

Email : [dia\\_puspita@untag-sby.ac.id](mailto:dia_puspita@untag-sby.ac.id)<sup>1</sup>, [raflybintang15@gmail.com](mailto:raflybintang15@gmail.com)<sup>2</sup>, [ristaintanpermatasari915@gmail.com](mailto:ristaintanpermatasari915@gmail.com)<sup>3</sup>, [priscaambar321@gmail.com](mailto:priscaambar321@gmail.com)<sup>4</sup>, [andrihermawan290993@gmail.com](mailto:andrihermawan290993@gmail.com)<sup>5</sup>, [riskarpd028@gmail.com](mailto:riskarpd028@gmail.com)<sup>6</sup>

#### Article History:

Received: Mei 12, 2025;

Revised: Juni 15, 2025;

Accepted: Juni 16, 2025;

Online Available: Juni 17, 2025;

Published: Juni 17, 2025;

**Keywords:** *Small Auto Repair Business, Business Promotion, Workshop Website, Business Cards and Flyers, Stock Management, Digital Services.*

**Abstract:** *Many small auto repair businesses struggle with promotion and managing their operations efficiently. IY AutoPlus Workshop is one of them, still relying on manual systems and lacking digital promotion. This community service project aimed to help the workshop become more well-known and operate more efficiently. The team created business cards, flyers, and a website for service booking and stock management. As a result, the workshop's promotion reached more people, inventory was better organized, and customers found it easier to access services. With digital technology, the workshop has a better chance to grow and compete in today's market*

#### Abstrak

Banyak bisnis bengkel mobil kecil mengalami kesulitan dalam promosi dan pengelolaan operasional yang efisien. IY AutoPlus Workshop adalah salah satunya, masih mengandalkan sistem manual dan belum memanfaatkan promosi digital. Proyek pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk membantu bengkel tersebut menjadi lebih dikenal dan beroperasi dengan lebih efisien. Tim proyek membuat kartu nama, selebaran, dan situs web untuk pemesanan layanan serta manajemen stok. Hasilnya, promosi bengkel menjangkau lebih banyak orang, inventaris menjadi lebih tertata, dan pelanggan lebih mudah mengakses layanan. Dengan teknologi digital, bengkel ini memiliki peluang yang lebih baik untuk tumbuh dan bersaing di pasar saat ini.

**Kata Kunci:** Bengkel UMKM, Promosi Usaha, Website Bengkel, Kartu Nama dan Pamflet, Manajemen Stock, Layanan Digital.

## 1. PENDAHULUAN

Perkembangan UMKM di Indonesia, khususnya di sektor otomotif seperti bengkel, menghadapi berbagai tantangan dalam hal promosi dan manajemen. Permasalahan utama yang sering dihadapi oleh pelaku UMKM bengkel meliputi minimnya promosi baik secara offline maupun online, keterbatasan strategi pemasaran, cakupan promosi yang masih sempit, serta manajemen yang masih dilakukan secara manual. Kondisi ini menyebabkan UMKM bengkel sulit

\*Corresponding author, [dia\\_puspita@untag-sby.ac.id](mailto:dia_puspita@untag-sby.ac.id)

berkembang dan bersaing dengan usaha sejenis yang sudah memanfaatkan teknologi digital.

Permasalahan promosi dan manajemen menjadi isu serius karena promosi merupakan upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk/jasa kepada calon konsumen, sehingga dapat menarik minat beli dan memperluas pangsa pasar. Namun, kurangnya sumber daya manusia yang kompeten, lemahnya kreativitas dan inovasi, serta keterbatasan modal menjadi hambatan utama dalam pengembangan strategi pemasaran UMKM. Selain itu, sistem jaringan yang masih lemah membuat kualitas produk atau layanan tidak mampu bersaing tanpa didukung promosi yang efektif.

Urgensi dari kegiatan ini adalah membantu UMKM bengkel untuk meningkatkan visibilitas dan efisiensi operasional melalui optimalisasi promosi serta penerapan sistem manajemen berbasis web. Peningkatan promosi digital dan manajemen yang terintegrasi tidak hanya memperkuat identitas merek, tetapi juga meningkatkan kepuasan pelanggan dan efisiensi kerja. Dalam konteks pengabdian masyarakat, kegiatan ini merupakan wujud nyata dari implementasi Tri Dharma Perguruan Tinggi untuk memberikan kontribusi dalam pengembangan kesejahteraan masyarakat.

Tujuan utama dari kegiatan ini adalah mengoptimalkan promosi UMKM bengkel melalui pembuatan media promosi offline (kartu nama) dan online (website/aplikasi manajemen), meningkatkan efisiensi manajemen bengkel dengan sistem berbasis web, memperluas jangkauan pemasaran dan memperkuat branding UMKM bengkel.

Penelitian dan pengabdian sebelumnya menunjukkan bahwa pengembangan strategi promosi digital sangat penting dalam meningkatkan penjualan dan memperkuat identitas merek UMKM. Implementasi promosi digital dan manajemen berbasis web terbukti dapat meningkatkan keterlibatan pelanggan, efisiensi operasional, serta kepuasan pelanggan. Selain itu, penataan area bengkel dan peningkatan fasilitas juga berkontribusi pada pengalaman pelanggan yang lebih baik.

## **2. METODE**

Metode penelitian ini dirancang secara sistematis untuk mengkaji dan meningkatkan efektivitas promosi serta manajemen pada UMKM bengkel, khususnya pada Bengkel IY Auto Plus. Ruang lingkup penelitian ini berfokus pada strategi promosi offline dan online, serta penerapan sistem manajemen stok berbasis web. Objek penelitian adalah Bengkel IY Auto Plus, yang dipilih karena representatif terhadap permasalahan umum yang dihadapi UMKM bengkel di Indonesia, khususnya dalam hal promosi dan pengelolaan stok barang. Penelitian ini dilaksanakan di lokasi Bengkel IY Auto Plus. Data dikumpulkan melalui observasi langsung terhadap aktivitas promosi

dan manajemen stok sebelum dan sesudah penerapan strategi baru, wawancara dengan pemilik dan karyawan bengkel.

Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif untuk menggambarkan perubahan yang terjadi sebelum dan sesudah implementasi strategi. Dengan metode penelitian ini, diharapkan dapat diperoleh pemahaman yang komprehensif mengenai efektivitas integrasi promosi offline dan online serta sistem manajemen stok berbasis web dalam meningkatkan kinerja dan daya saing UMKM bengkel. Berikut ini alat pemrograman yang digunakan dalam membuat website Bengkel IY Auto Plus.

1) Visual Studio Code (VSCode)

Visual Studio Code (VSCode) adalah sebuah perangkat lunak editor kode sumber (source code editor) yang dikembangkan oleh Microsoft dan tersedia secara gratis untuk berbagai sistem operasi. VSCode dirancang untuk membantu para developer dalam menulis, mengedit, dan mengelola kode program dari berbagai bahasa pemrograman.

2) Laragon

Laragon adalah sebuah aplikasi atau platform pengembangan lokal (local development environment) yang dirancang untuk memudahkan para developer dalam membuat, mengelola, dan menguji website atau aplikasi web di komputer sendiri, tanpa perlu terkoneksi ke internet.

3) phpMyAdmin

phpMyAdmin adalah perangkat lunak berbasis web yang digunakan untuk mengelola database MySQL dan MariaDB melalui antarmuka grafis yang user-friendly.

4) Laravel Blade

Laravel Blade adalah mesin templat (template engine) bawaan dari framework Laravel yang digunakan untuk membuat tampilan web secara dinamis dengan sintaks yang lebih bersih dan mudah dipahami dibandingkan menulis PHP murni secara langsung.

5) HTML (HyperText Markup Language)

HTML adalah bahasa markup standar yang digunakan untuk membuat dan menyusun halaman web yang ditampilkan di peramban internet. HTML bukan bahasa pemrograman, melainkan bahasa yang menggunakan tag-tag tertentu untuk memberi instruksi kepada browser tentang bagaimana menampilkan konten halaman web seperti teks, gambar, video,

dan elemen lainnya.

6) CSS (Cascading Style Sheets)

CSS adalah bahasa lembar gaya yang digunakan untuk mengatur tampilan dan gaya elemen-elemen dalam sebuah halaman web yang dibuat dengan HTML atau bahasa markup lainnya seperti XML. CSS berfungsi untuk memisahkan konten (struktur) dari presentasi (tampilan visual), sehingga memungkinkan pengaturan aspek seperti warna, ukuran font, tata letak, spasi, border, dan efek visual lainnya secara konsisten dan efisien.

7) JavaScript

JavaScript adalah bahasa pemrograman tingkat tinggi dan dinamis yang digunakan untuk membuat halaman web menjadi interaktif dan dinamis. JavaScript memungkinkan developer menambahkan fitur-fitur seperti animasi, menu drop-down, pengisian formulir otomatis, hingga aplikasi web kompleks yang berjalan langsung di browser tanpa perlu memuat ulang halaman.

8) MySQL

MySQL adalah sistem manajemen database relasional (RDBMS) yang bersifat open-source dan menggunakan bahasa pemrograman SQL (Structured Query Language) untuk mengelola dan mengakses data dalam bentuk tabel terstruktur.

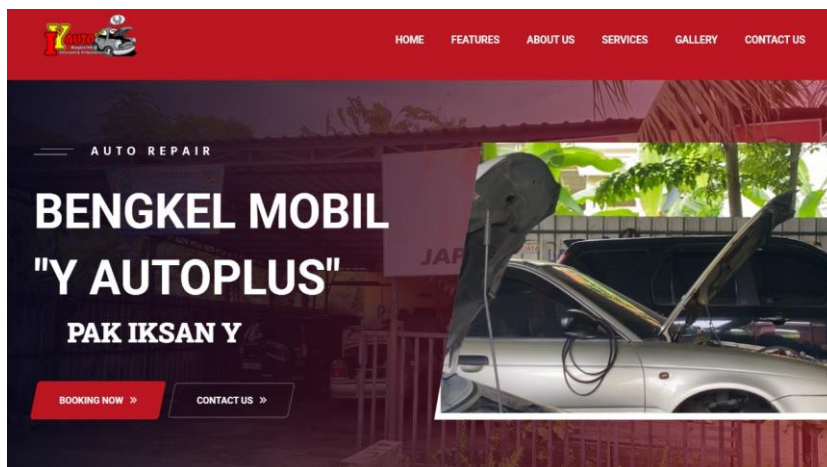
### 3. HASIL

#### 3.1. Tampilan Website Bengkel IY Autoplus

Website bengkel mobil IY Autoplus memiliki fungsi utama sebagai sarana informasi dan layanan digital yang mempermudah interaksi dengan pelanggan. Melalui website ini, pelanggan dapat mengenal lebih dekat tentang bengkel, mulai dari sejarah, pengalaman, hingga keunggulan layanan yang ditawarkan. Website ini menyediakan fitur pemesanan servis mobil secara online, sehingga pelanggan dapat memesan jadwal layanan sesuai kebutuhan mereka tanpa perlu repot datang langsung ke lokasi. Selain itu, terdapat halaman kontak yang memungkinkan pelanggan menyampaikan pertanyaan atau permintaan dengan mudah. Dengan menampilkan galeri foto aktivitas bengkel, website ini juga berfungsi sebagai media promosi dan meningkatkan kepercayaan publik terhadap profesionalitas dan kualitas layanan yang diberikan oleh "Y Autoplus".

### a. Halaman Tampilan Home

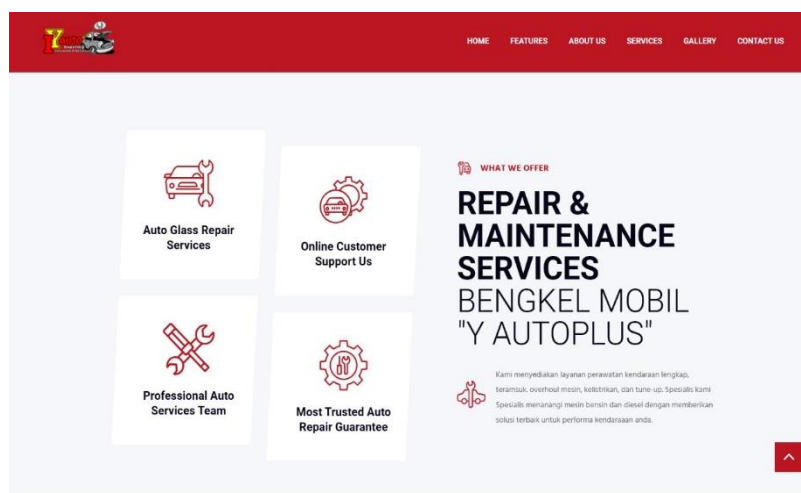
Pada halaman tampilan Home merupakan pintu masuk pertama yang dilihat pengunjung saat mengakses website berisi informasi mengenai apa saja fitur yang ada dalam website bengkel.



Gambar 1. Tampilan Home

### b. Halaman Tampilan Features

Pada halaman tampilan Features menawarkan berbagai layanan perbaikan dan perawatan kendaraan, termasuk perbaikan kaca mobil, tim mekanik profesional, serta jaminan perbaikan yang terpercaya dan juga memiliki layanan dukungan pelanggan secara online untuk memudahkan komunikasi dengan konsumen.



Gambar 2. Tampilan Features

### c. Halaman Tampilan About Us

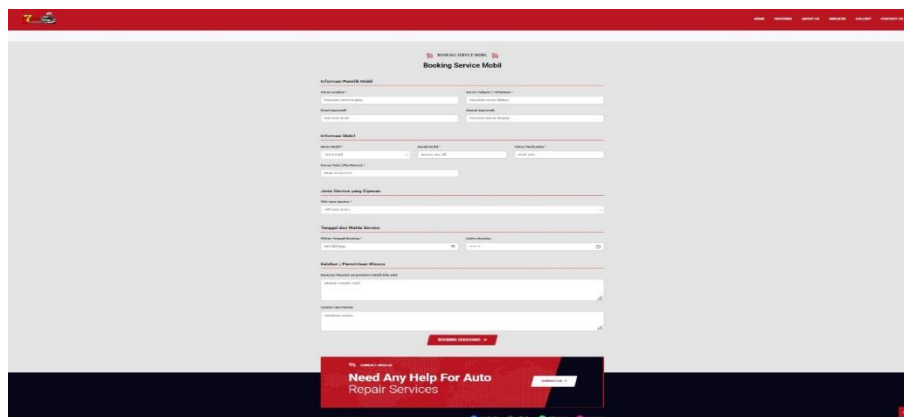
Pada halaman tampilan About Us berisi mengenai profil dari bengkel IY Autoplus, Bengkel IY Autoplus ini telah berdiri sejak tahun 2014 dan terkenal dengan pelayanan yang cepat, terpercaya, dan profesional. Mereka menawarkan berbagai layanan perawatan serta perbaikan kendaraan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.



Gambar 3. Tampilan About Us

#### d. Halaman Tampilan Services

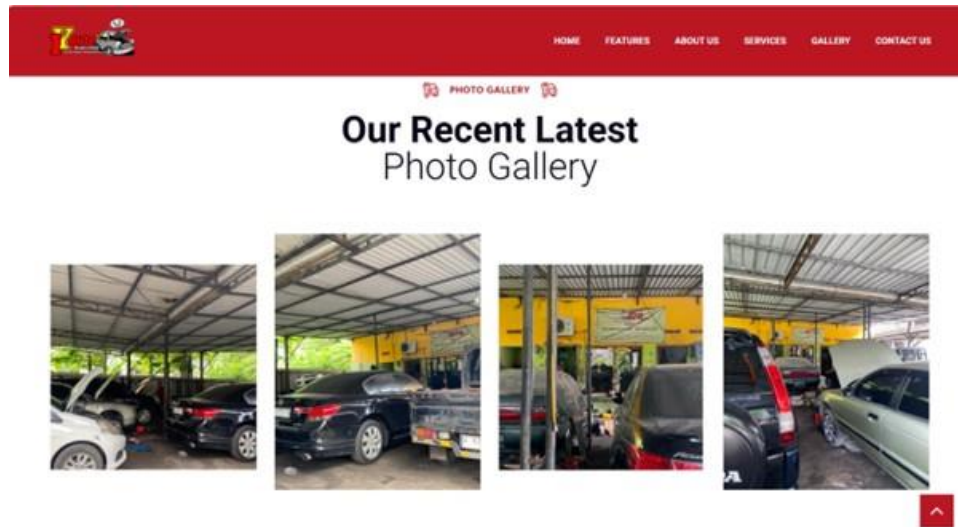
Pada halaman tampilan Services formulir online yang memungkinkan pelanggan untuk memesan layanan servis kendaraan mereka dengan mudah. Pengguna dapat mengisi data pribadi, informasi kendaraan, memilih jenis layanan yang dibutuhkan, serta menentukan tanggal dan waktu yang diinginkan. Terdapat juga kolom tambahan untuk catatan permintaan khusus. Tujuan utama fitur ini adalah mempermudah pelanggan dalam menjadwalkan perawatan mobil, sehingga pelayanan menjadi lebih cepat, nyaman, dan efisien.



Gambar 4. Tampilan Services

#### e. Halaman Tampilan Gallery

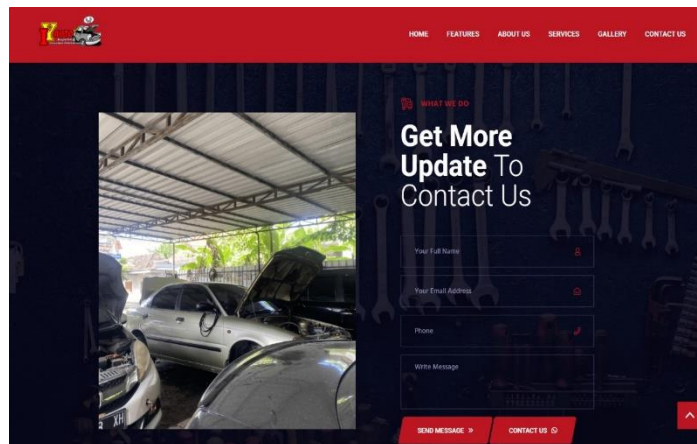
Pada halaman tampilan Gallery menampilkan koleksi foto terbaru dari aktivitas bengkel, yang menunjukkan berbagai kendaraan yang sedang diperbaiki dan suasana bengkel itu sendiri. Tujuannya adalah memberikan gambaran visual kepada pelanggan tentang layanan dan fasilitas yang tersedia di bengkel ini, sekaligus memperkuat kepercayaan pelanggan melalui dokumentasi nyata dari aktivitas mereka.



Gambar 5. Tampilan Gallery

#### f. Halaman Tampilan Contact Us

Pada halaman tampilan Contact Us memuat formulir yang memudahkan pelanggan untuk menghubungi bengkel secara langsung. Pengguna dapat mengisi nama, email, nomor telepon, dan pesan yang ingin disampaikan. Halaman ini menjadi sarana utama untuk mendukung komunikasi antara pelanggan dan bengkel, membantu menjawab pertanyaan dan menangani permintaan layanan.



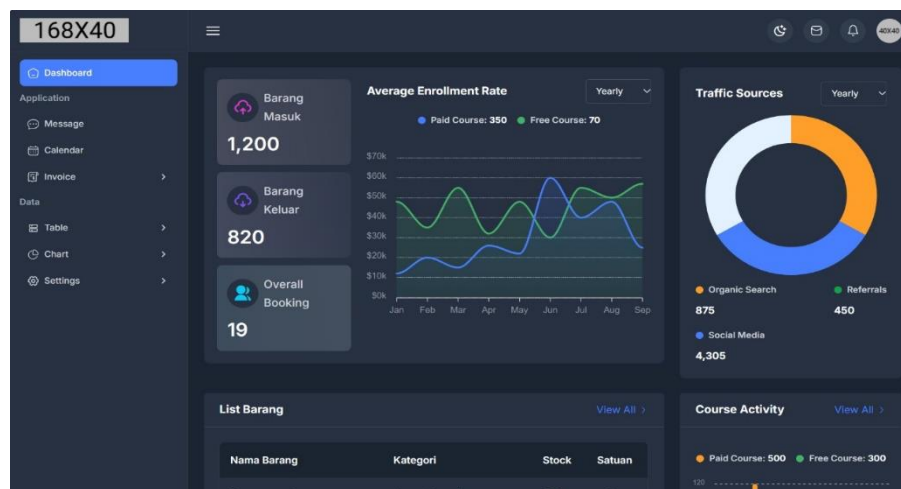
Gambar 6. Tampilan Contact Us

## Tampilan Website Booking dan Manajemen Stock Bengkel IY Autoplus

Website Booking dan Manajemen Stok Bengkel IY Autoplus dibuat untuk memudahkan pelanggan dalam memesan layanan servis secara online dan membantu bengkel dalam mengatur stok cadang. Pelanggan bisa memilih jadwal servis tanpa harus datang langsung, sementara pihak bengkel bisa memantau ketersediaan barang dengan lebih rapi dan cepat. Dengan sistem ini, pelayanan jadi lebih efisien dan manajemen bengkel berjalan lebih tertata.

### a. Tampilan Dashboard

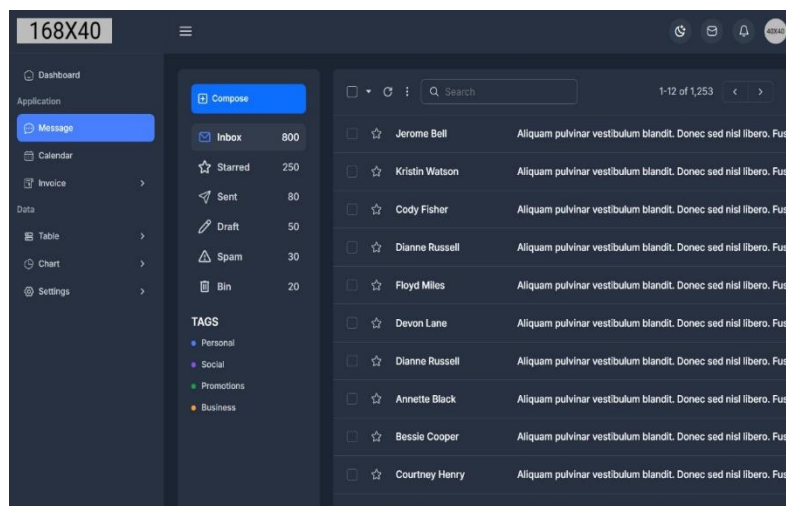
Menu Dashboard berisi mengenai ringkasan data operasional bengkel, seperti jumlah barang masuk dan keluar, total booking layanan, serta sumber trafik pengunjung. Terdapat juga grafik tren aktivitas dan daftar stok barang yang membantu pemilik bengkel memantau kinerja dan kebutuhan secara cepat dan praktis.



Gambar 7. Tampilan Dashboard

### b. Tampilan Message

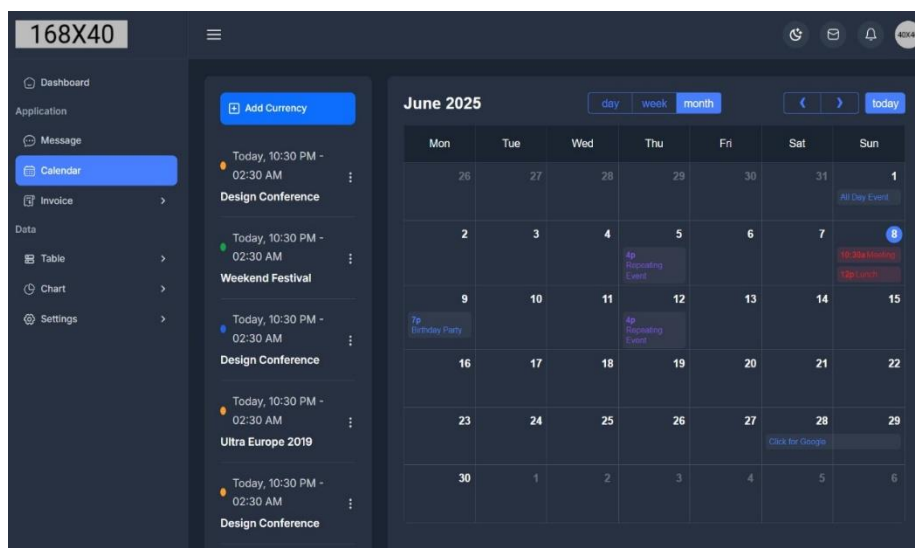
Menu Message pada tampilan di atas berisi fitur kotak masuk atau sistem pesan internal. Pengguna bisa melihat pesan masuk, pesan terkirim, pesan berbintang, draft, hingga spam dan bin. Fitur ini memudahkan komunikasi antar pengguna atau antara bengkel dan pelanggan dalam satu platform. Jumlah pesan yang masuk terlihat cukup banyak, menandakan tingginya aktivitas komunikasi yang terjadi.



Gambar 8. Tampilan Message

### c. Calendar

Menu Calendar pada tampilan di atas berisi jadwal dan agenda kegiatan yang sudah dijadwalkan, Kalender ini membantu pengguna untuk mengatur waktu, mengingatkan acara penting, dan melihat kegiatan dalam tampilan harian, mingguan, atau bulanan secara praktis.



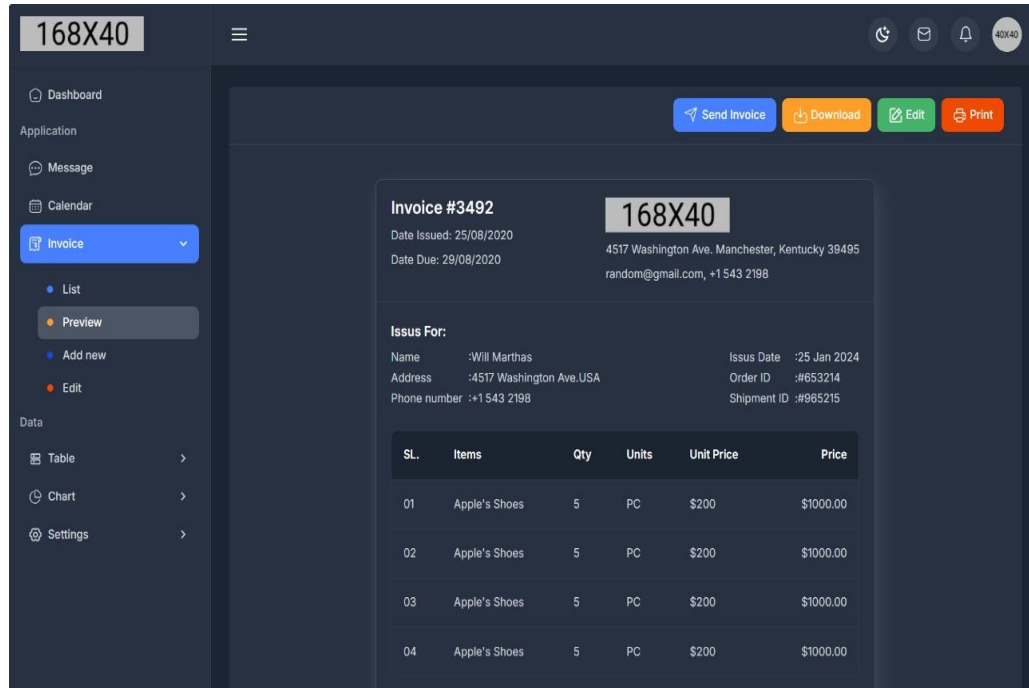
Gambar 9. Tampilan Calendar

### d. Invoice

- **Invoice Preview**

Menu Invoice Preview di atas berisi ringkasan tagihan pembelian kepada pelanggan. Di dalamnya tercantum nomor invoice, tanggal terbit dan jatuh tempo, data pembeli, serta rincian barang yang dibeli lengkap dengan jumlah, satuan, harga

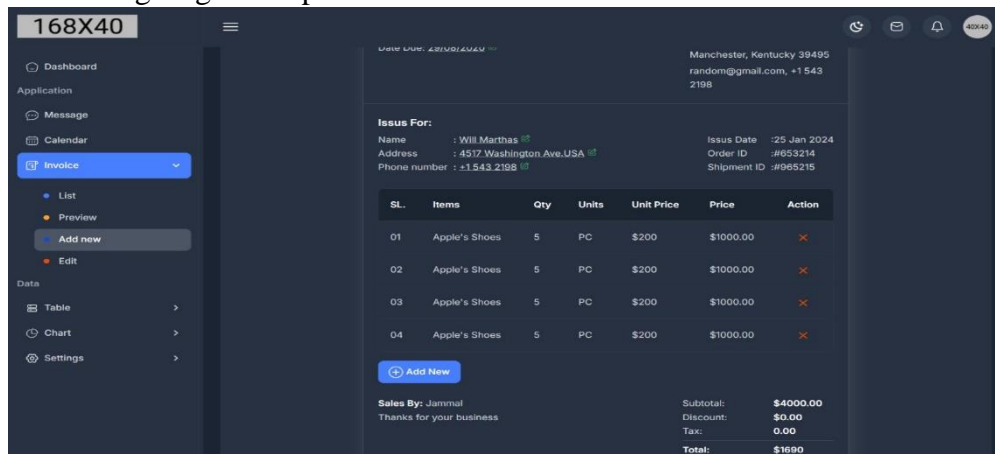
per unit, dan total harga. Fitur ini memudahkan pengguna untuk mengecek, mengirim, mencetak, atau mengunduh invoice secara langsung.



Gambar 10. Tampilan Invoice Preview

- **Invoice Add New**

Menu Invoice Add New berisi form untuk membuat tagihan baru. Di dalamnya, pengguna bisa memasukkan data pelanggan, daftar barang, jumlah, harga, dan total yang harus dibayar. Terdapat juga tombol untuk menambah item baru dan informasi penjualan di bagian bawah. Fitur ini memudahkan proses pencatatan transaksi secara langsung dan cepat.



Gambar 11. Tampilan Invoice Add New

e. Table

- **Table (Data Barang)**

Menu Table (Data Barang) berisi daftar lengkap stok barang di bengkel, seperti ID barang (Kode Barang), nama barang, kategori, jumlah, dan satuan. Data ini membantu memantau ketersediaan stok barang, seperti oli, aki, radiator, busi hingga kampas rem, agar pengelolaan gudang lebih rapi dan terkontrol.

ID-Barang	Nama Barang	Kategori	Qty	Satuan
body-01	Panel pintu	body dan eksterior	55	unit
body-02	Bumper	body dan eksterior	213	unit
body-03	Spion	body dan eksterior	78	unit
body-04	Kaca depan dan belakang	body dan eksterior	255	unit
body-05	Grille	body dan eksterior	255	unit
body-06	Lampu depan, belakang, dan sein	body dan eksterior	255	unit
brake-01	Kampas rem	sistem rem	112	set
brake-02	Master rem	sistem rem	112	unit
brake-03	Master rem	sistem rem	112	unit

Gambar 12. Tampilan Table Barang

- **Table (Data Barang Masuk dan Keluar)**

Menu Table Data Barang Masuk berisi daftar barang yang baru diterima atau masuk ke dalam sistem. Di dalam tabel tercantum nama barang, harga, diskon, jumlah terjual, dan total pesanan. Data ini berguna untuk memantau pemasukan stok dan mencatat detail transaksi barang yang masuk secara tertata.

Items	Price	Discount	Sold	Total Orc
Blue t-shirt Fashion	\$500.00	15%	300	70
Blue t-shirt Fashion	\$150.00	N/A	200	70
Blue t-shirt Fashion	\$300.00	\$50.00	1500	70
Blue t-shirt Fashion	\$400.00	\$50.00	700	70
Blue t-shirt Fashion	\$300.00	25%	500	70

Gambar 12. Tampilan Table Data Barang Masuk dan Keluar

### Pembuatan Kartu Nama

Kartu nama memiliki berbagai kegunaan penting, baik dalam konteks bisnis maupun personal. Fungsi utamanya adalah sebagai alat untuk berbagi informasi kontak dengan cepat dan mudah, serta untuk memperluas jaringan dan meningkatkan profesionalisme. Kartu nama juga dapat digunakan untuk promosi dan branding, serta sebagai pengingat untuk pertemuan mendatang. Kartu nama untuk bengkel IY AutoPlus memiliki fungsi penting sebagai alat promosi offline. Dengan desain yang profesional, kartu nama memudahkan bengkel dalam berbagi informasi kontak, memperkenalkan layanan, serta memperluas jaringan pelanggan. Selain itu, kartu nama juga bisa dilengkapi QR code yang mengarah ke website bengkel, sehingga mempermudah akses informasi dan meningkatkan kepercayaan calon pelanggan. Berikut ini merupakan desain kartu nama yang didesain oleh sub kelompok 3 NR 3 Jimbaran Wetan, Sidoarjo untuk bengkel IY AutoPlus.



Gambar 13. Desain Kartu Nama

### Promosi Melalui Pamflet

Promosi lewat pamflet dari pintu ke pintu jadi cara langsung dan efektif bagi Bengkel IY AutoPlus menjangkau calon pelanggan di sekitar. Dengan membagikan pamflet ke rumah-rumah atau tempat usaha, bengkel bisa memperkenalkan layanan, promo, dan lokasi mereka secara jelas. Cara ini menargetkan area tertentu, jadi lebih tepat sasaran. Pamflet fisik juga lebih mudah diingat ketimbang iklan digital, karena bisa langsung dilihat kapan saja. Informasi kontak dan QR code yang tertera juga memudahkan orang untuk tahu lebih banyak, sekaligus membangun kedekatan

dan kepercayaan di komunitas sekitar. Berikut ini adalah desain pamflet yang digunakan oleh bengkel IY AutoPlus serta bukti promosi dari pintu ke pintu yang dilakukan oleh sub kelompok 3 NR3 Jimbaran Wetan, Sidoarjo.



Gambar 14. Desain Pamflet

#### 4. DISKUSI

Pelaksanaan program pengabdian masyarakat oleh mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 di Bengkel IY AutoPlus, Jimbaran Wetan, Sidoarjo, membawa dampak signifikan terhadap transformasi layanan bengkel yang sebelumnya masih berjalan secara manual. Program ini berhasil mengintegrasikan strategi promosi offline melalui kartu nama dan pamflet dengan promosi online berbasis website yang dilengkapi fitur layanan digital dan manajemen stok suku cadang. Hasilnya, bengkel menjadi lebih dikenal masyarakat sekitar, sistem operasional menjadi lebih tertata, dan pelanggan lebih mudah mengakses layanan. Transformasi ini merupakan bukti nyata bahwa pendekatan teknologi digital mampu meningkatkan daya saing dan efisiensi UMKM otomotif.

Secara teoritik, hasil pengabdian ini selaras dengan teori manajemen operasional yang menekankan pentingnya sistem pengelolaan persediaan yang efisien guna mendukung kelancaran

layanan. Sistem manajemen stok berbasis web yang diterapkan mampu meminimalkan kekurangan barang (stockout), serta memberikan informasi real-time kepada pemilik bengkel dalam pengambilan keputusan logistik. Lebih jauh, strategi promosi yang digunakan mengacu pada konsep pemasaran omnichannel, yakni perpaduan saluran online dan offline, yang terbukti secara empiris dapat meningkatkan efektivitas pemasaran dan memperluas jangkauan pasar UMKM. Integrasi QR code pada kartu nama menuju halaman website bengkel merupakan bentuk adaptasi inovasi pemasaran digital yang efisien dan user-friendly. Proses pengabdian ini juga mencerminkan dinamika perubahan sosial yang berakar pada adopsi teknologi oleh masyarakat lokal.

Dalam perspektif teori difusi inovasi, keberhasilan adopsi sistem digital ini ditentukan oleh kemanfaatan langsung yang dirasakan pengguna, kemudahan operasional, dan kesesuaian dengan konteks sosial-budaya setempat. Keberhasilan implementasi program ini tidak lepas dari pendekatan partisipatif dan edukatif mahasiswa selaku agen perubahan (change agents), yang mendorong mitra usaha untuk lebih terbuka terhadap perubahan. Perubahan tersebut tidak hanya bersifat teknis, tetapi juga memicu pergeseran sikap dalam manajemen usaha secara umum, dari yang bersifat reaktif menjadi lebih proaktif, terukur, dan terencana.

Dalam konteks pengabdian masyarakat, kegiatan ini bukan hanya menjadi sarana implementasi Tri Dharma Perguruan Tinggi, tetapi juga menjadi ruang pembelajaran kontekstual antara dunia akademik dan dunia usaha mikro. Dengan demikian, kegiatan pengabdian masyarakat ini tidak hanya memberikan solusi teknis terhadap permasalahan mitra, tetapi juga menciptakan perubahan sosial yang lebih luas melalui proses pemberdayaan, edukasi, dan inovasi. Hasil yang diperoleh membuktikan bahwa sinergi antara pendekatan teoritik dan praktik lapangan dapat memberikan dampak nyata dalam mendorong transformasi UMKM menuju sistem usaha yang lebih modern, adaptif, dan berkelanjutan.

## **5. KESIMPULAN**

Kegiatan pengabdian masyarakat atau yang disebut KKN dan dilakukan oleh mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 sub kelompok 3 NR 3 di Jimbaran Wetan, Sidoarjo yang dilakukan di Bengkel IY AutoPlus diharapkan memberikan dampak positif dalam hal promosi dan manajemen operasional. Melalui pembuatan kartu nama, pamflet, serta website layanan dan manajemen stok, bengkel menjadi lebih dikenal dan mudah diakses oleh pelanggan. Penggunaan teknologi digital membantu bengkel bekerja lebih tertata, efisien, dan profesional. Promosi secara

offline dan online juga terbukti mampu menjangkau pasar yang lebih luas. Dengan adanya sistem manajemen yang terintegrasi, bengkel tidak hanya meningkatkan pelayanan kepada pelanggan, tetapi juga memperkuat posisinya dalam persaingan usaha. Kegiatan ini menunjukkan bahwa kolaborasi antara teknologi dan strategi promosi dapat menjadi solusi efektif bagi perkembangan UMKM di bidang otomotif.

## PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Kami mengucapkan terima kasih kepada Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, khususnya LPPM, yang telah memberikan kesempatan dan dukungan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini. Terima kasih juga kami sampaikan kepada pemilik dan staf Bengkel IY AutoPlus di Jimbaran Wetan, Sidoarjo, atas kerja sama dan keterbukaannya selama proses kegiatan berlangsung. Kami juga berterima kasih kepada perangkat desa dan warga sekitar yang telah menerima kami dengan baik. Tak lupa, apresiasi kami sampaikan kepada seluruh anggota sub kelompok 3 NR 3 atas kerja sama dan dedikasi yang luar biasa selama kegiatan ini.

## DAFTAR REFERENSI

- Effendi, M. R., Bakar, R. A., & Bachri, N. (2023). Pengaruh Pemasaran Digital Terhadap Kinerja Umkm Di Kota Lhokseumawe Dengan Inovasi Produk Sebagai Variabel Intervening. *J-MIND (Jurnal Manajemen Indonesia)*, 7(2), 107. <https://doi.org/10.29103/j-mind.v7i2.6576>
- Marimin, M., Fahrozi, R., Saddam, M., & Casilam, C. (2023). Peningkatan Pemasaran dan Promosi UMKM Melalui Digitalisasi dan Media Sosial Pondok Pesantren Hidayatullah Depok. *JIPM: Jurnal Inovasi Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 45–49. <https://doi.org/10.55903/jipm.v1i1.46>
- Muslimin, D. (2023). *METODOLOGI PENELITIAN KUANTITATIF DAN KUALITATIF Penulis: GET PRESS INDONESIA*.
- Nashrullah, M., Fahyuni, E. F., Nurdyansyah, N., & Untari, R. S. (2023). Metodologi Penelitian Pendidikan (Prosedur Penelitian, Subyek Penelitian, Dan Pengembangan Teknik

- Pengumpulan Data). In *Metodologi Penelitian Pendidikan (Prosedur Penelitian, Subyek Penelitian, Dan Pengembangan Teknik Pengumpulan Data)*.  
<https://doi.org/10.21070/2023/978-623-464-071-7>
- Nastiti, P., & Prima Negara, J. G. (2022). Pemanfaatan Teknologi Informasi Digital Sebagai Media Optimasi Marketing UMKM Paring Spirulina. *Komatika: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 07–11. <https://doi.org/10.34148/komatika.v2i1.464>
- Pahlevi, S. R. A., Bajjuri, A., & Azise, N. (2024). Sistem Informasi Promosi Umkm Berbasis Website Pada Wilayah Kecamatan Asembagus. *JUSTIFY: Jurnal Sistem Informasi Ibrahimy*, 3(1), 1–7. <https://doi.org/10.35316/justify.v3i1.5017>
- Situasi, A. (2024). *MENINGKATKAN PROMOSI DIGITAL DAN FASILITAS*. 3(November), 784–790.
- Vinny, V., Pangaribuan, J. J., & Romindo, R. (2023). Pengembangan Sistem Persediaan Berbasis Web Pada Umkm. *Journal Information System Development (ISD)*, 8(2), 79–86. <https://doi.org/10.19166/isd.v8i2.646>
- Widodo, S., Ladyani, F., Asrianto, L. O., Rusdi, Khairunnisa, Lestari, S. M. P., Wijayanti, D. R., Devriany, A., Hidayat, A., Dalfian, Nurcahyati, S., Sjahriani, T., Armi, Widya, N., & Rogayah. (2023). Metodologi Penelitian. In *Cv Science Techno Direct*.