



## Pengembangan SIBAKOS dengan Teknologi Live Preview Berbasis MyWebAR pada UMKM Barbershop di Lowokwaru Kota Malang

Muhammad Ilham Ramdhani\*, Nabila Salsabila, Triyanna Widiyaningtyas,  
Henri Vidia Sari

Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Teknik, Universitas Negeri Malang, Indonesia.

\*Corresponding Author. Email: [muhammad.ilham.2305356@students.um.ac.id](mailto:muhammad.ilham.2305356@students.um.ac.id)

**Abstract:** This community service program aims to develop a website-based information system called SIBAKOS (Koko Salon Barbershop Information System) to address the operational problems of a barbershop MSME through online reservation and live preview features. The implementation methods included participatory system design, development of live preview and online reservation features, system implementation, functional testing using the black-box method, and direct training. Evaluation instruments consisted of field observations, interviews, and daily reservation data records, which were analyzed descriptively using quantitative methods. The results showed that SIBAKOS successfully facilitated the management of daily reservations through a structured system, reduced overlapping schedule cases from 5–7 cases per week to 1–2 cases per week, and improved operational efficiency by 78%. The live preview feature using MyWebAR provided visual references that facilitated communication between customers and salon staff, reducing consultation time by an average of 3–7 minutes per customer. System implementation demonstrated that SIBAKOS had a positive impact on Koko Salon by improving service quality and operational efficiency in the digital era.

**Abstrak:** Tujuan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk mengembangkan sistem informasi berbasis website bernama SIBAKOS (Sistem Informasi Barbershop Koko Salon) untuk mengatasi permasalahan operasional UMKM Barbershop melalui fitur reservasi online dan live preview. Metode pelaksanaan pengabdian ini meliputi perancangan sistem partisipatif, pengembangan fitur live preview dan reservasi online, implementasi sistem, pengujian fungsional menggunakan metode black box, serta pelatihan langsung. Instrumen evaluasi berupa observasi lapangan, wawancara, dan pencatatan data reservasi harian yang dianalisis secara deskriptif kuantitatif. Hasil pengabdian masyarakat ini menunjukkan SIBAKOS berhasil memudahkan pengelolaan reservasi harian dengan sistem terstruktur, mengurangi kasus tumpang tindih jadwal dari 5-7 kasus per minggu menjadi 1-2 kasus per minggu, dan meningkatkan efisiensi operasional sebesar 78%. Fitur live preview menggunakan MyWebAR memberikan referensi visual yang memudahkan komunikasi antara pelanggan dan karyawan salon, mengurangi waktu konsultasi rata-rata 3-7 menit per pelanggan. Implementasi sistem menunjukkan bahwa SIBAKOS memberikan dampak positif bagi Koko Salon dalam meningkatkan kualitas layanan dan efisiensi operasional di era digital.

### Article History:

Received: 08-11-2025  
Reviewed: 15-03-2026  
Accepted: 22-04-2026  
Published: 20-05-2026

### Key Words:

Barbershop; Live Preview; MSMEs; MyWebAR; Online Reservation.

### Sejarah Artikel:

Diterima: 08-11-2025  
Direview: 15-03-2026  
Disetujui: 22-04-2026  
Diterbitkan: 20-05-2026

### Kata Kunci:

Salon Cukur; Pratinjau Langsung; UMKM; MyWebAR; Reservasi Online.

**How to Cite:** Ramdhani, M. I., Salsabila, N., Widiyaningtyas, T., & Sari, H. V. (2026). Pengembangan SIBAKOS dengan Teknologi Live Preview Berbasis MyWebAR pada UMKM Barbershop di Lowokwaru Kota Malang. *Jurnal Pengabdian UNDIKMA*, 7(2), 618-628. <https://doi.org/10.33394/jpu.v7i2.18288>



<https://doi.org/10.33394/jpu.v7i2.18288>

This is an open-access article under the [CC-BY-SA License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/).





## Pendahuluan

Perkembangan teknologi informasi telah membawa perubahan signifikan dalam berbagai sektor usaha, termasuk industri jasa perawatan dan kecantikan. Salon dan *barbershop* sebagai bagian dari industri jasa menghadapi tantangan untuk terus berinovasi dalam memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan. Transformasi digital dalam sektor jasa telah mendorong kebutuhan akan sistem informasi yang efisien, termasuk dalam operasional layanan *barbershop* (Rahman et al., 2025). Kualitas pelayanan merupakan faktor kunci dalam menentukan kepuasan pelanggan pada usaha *barbershop*. Selain kualitas pelayanan, fasilitas dan inovasi teknologi juga menjadi pertimbangan pelanggan dalam memilih *barbershop* (Prasetyo et al., 2021).

Koko Salon merupakan salon khusus pria yang didirikan oleh Muhammad Hasan Al Pikukuh atau yang biasa dikenal dengan nama panggilan Hasan Koko pada tahun 2005 dan telah beroperasi selama 19 tahun di Jl. Parangtritis No.5A, Lowokwaru, Kota Malang. Salon ini menyediakan berbagai layanan perawatan rambut pria seperti potong rambut, pewarnaan rambut (semir), dan *creambath*. Dengan tiga orang karyawan yang berdedikasi, Koko Salon beroperasi setiap hari dari pukul 09.00 hingga 19.00 dan mampu melayani lebih dari 30 pelanggan per hari.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan pemilik usaha, ditemukan beberapa permasalahan utama yang dihadapi Koko Salon. Pertama, sistem reservasi yang masih manual secara datang langsung menyebabkan kesulitan dalam pengelolaan jadwal dan sering terjadi konflik waktu antar pelanggan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang menyatakan bahwa proses pemesanan manual seperti melalui kunjungan langsung menyebabkan antrian panjang dan ketidakefisienan dalam pengelolaan pelanggan (Hanafi. F. W. et al., 2024; Naja et al., 2024). Kedua, pelanggan sering mengalami kesulitan dalam menentukan model potongan rambut yang sesuai karena keterbatasan referensi visual. Ketiga, Koko Salon memiliki keterbatasan dalam hal pemasaran dan promosi secara digital, sehingga sulit menjangkau pelanggan potensial di era digital yang kompetitif.

Sistem konvensional yang mengandalkan katalog foto atau penjelasan verbal dari tukang cukur seringkali tidak memadai untuk memberikan gambaran yang jelas kepada pelanggan. Sistem referensi yang kurang interaktif menjadi penyebab ketidaksesuaian ekspektasi pelanggan dengan hasil akhir potongan rambut (Rahman et al., 2025). Dalam era kemajuan teknologi dan informasi, *barbershop* modern semakin mengadopsi teknologi untuk meningkatkan pengalaman pelanggan, salah satunya melalui sistem reservasi *online* berbasis *website* yang dapat terintegrasi dengan WhatsApp (Hanafi. F. W. et al., 2024).

Teknologi *augmented reality* (AR) dan *virtual try-on* terbukti membantu konsumen memvisualisasikan perubahan penampilan sebelum membuat keputusan pembelian. Penelitian terhadap 274 responden di Indonesia menunjukkan bahwa kualitas konten AR dan kualitas layanan AR berpengaruh positif terhadap niat beli melalui mediasi kepercayaan merek (Dhianita & Rufaidah, 2024). Studi lain di Indonesia menemukan bahwa 84% responden menyatakan fitur AR meningkatkan rasa percaya diri mereka dalam memilih produk kosmetik sebelum transaksi terjadi (Pratama et al., 2024). Temuan ini sejalan dengan bukti empiris pada 200 perempuan Indonesia pengguna Sephora *Virtual Artist* yang melaporkan keterlibatan dan kepuasan lebih tinggi dibandingkan saat menggunakan situs web konvensional (Windasari et al., 2022).

Pilihan WhatsApp Business sebagai platform integrasi dalam program ini didasarkan pada tiga pertimbangan. Pertama, WhatsApp Business merupakan aplikasi yang telah dikenal luas dan diterima UMKM tanpa memerlukan biaya pengembangan aplikasi tersendiri. Kedua,



fitur katalog produk, pesan otomatis, dan sistem pemesanan melalui WhatsApp terbukti mendukung komunikasi dua arah dengan pelanggan serta memperluas jangkauan pasar secara nyata (Santoso et al., 2025; Romadloni et al., 2023). Ketiga, solusi berbasis WhatsApp lebih sesuai dengan skala UMKM dibandingkan aplikasi *standalone* yang menuntut infrastruktur teknis dan literasi digital lebih tinggi (Mahriani et al., 2024). Implementasi teknologi digital dalam UMKM tetap memerlukan dukungan pelatihan dan pendampingan berkelanjutan agar adopsi teknologi berjalan optimal (Apriliani, 2023; Hasan & Jessica, 2024; Lianardo et al., 2022).

Berdasarkan permasalahan tersebut, tim pengabdian mengusulkan pengembangan Sistem Informasi *Barbershop* Koko Salon (SIBAKOS) yang mampu mengatasi permasalahan pengelolaan reservasi dan pemasaran digital. Sistem ini dirancang untuk memberikan kemudahan bagi pelanggan dan pengelola salon dalam hal reservasi dan pengelolaan jadwal. Fitur utama SIBAKOS adalah *live preview* model rambut yang memungkinkan pelanggan untuk melihat simulasi model rambut yang diinginkan sebelum melakukan reservasi, serta fitur reservasi *online* terintegrasi WhatsApp yang memungkinkan pelanggan melakukan *booking* secara praktis melalui perangkat mereka.

Tujuan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk mengembangkan dan menerapkan sistem informasi SIBAKOS pada Koko Salon, sehingga dapat meningkatkan efisiensi operasional, memperluas jangkauan pemasaran, dan meningkatkan kepuasan pelanggan melalui pengalaman layanan yang lebih baik dan modern.

### **Metode Pengabdian**

Pengabdian dilaksanakan selama 3 bulan (Februari-April 2025) di Koko Salon, Jl. Parangtritis No.5A, Lowokwaru, Kota Malang, menggunakan pendekatan *Participatory Action Research* (PAR) yang menekankan keterlibatan aktif mitra dalam seluruh proses pengembangan (Alimuddin et al., 2023; Chusniyah & Fauza, 2022). Untuk tahap pengembangan sistem, tim menggunakan model *waterfall* yang sesuai untuk pengembangan sistem informasi terstruktur (Niqotaini et al., 2023). Kegiatan terbagi dalam enam tahapan:

1) Tahap Observasi Lapangan

Tahap observasi dilakukan dengan melakukan kunjungan langsung ke lokasi Koko Salon untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi mitra. Tim pengabdian melakukan wawancara mendalam dengan pemilik usaha, Hasan Koko untuk menggali informasi mengenai sistem operasional salon, proses reservasi yang berjalan, tantangan dalam memberikan layanan, serta harapan mitra terhadap sistem yang akan dikembangkan.

2) Tahap Perancangan Solusi Awal

Berdasarkan hasil observasi, tim merancang solusi berupa sistem informasi berbasis *website* yang diberi nama SIBAKOS (Sistem Informasi *Barbershop* Koko Salon). Pada tahap ini, tim melakukan analisis kebutuhan sistem, merancang *Entity Relationship Diagram* (ERD) dengan entitas utama meliputi data layanan (jenis layanan dan harga), data model rambut, dan data reservasi (tanggal, waktu, dan jenis layanan), *Data Flow Diagram* (DFD), serta membuat *mockup* desain antarmuka sistem menggunakan Figma berdasarkan prinsip *User-Centered Design* (Rahman et al., 2025). Perancangan dilakukan dengan melibatkan mitra melalui diskusi intensif untuk memastikan sistem yang dikembangkan sesuai dengan kebutuhan operasional salon.

3) Tahap Pengembangan Sistem SIBAKOS

Pengembangan sistem dilakukan secara bertahap dengan fokus pada tiga komponen utama:



- a) Portal Profil dan Layanan: Mengembangkan halaman *website* yang menampilkan informasi lengkap tentang Koko Salon, meliputi jenis layanan yang ditawarkan, harga layanan, lokasi salon, dan informasi kontak. Portal ini dirancang dengan desain yang menarik dan responsif agar dapat diakses dengan baik melalui berbagai perangkat. Pengembangan portal ini mengacu pada penelitian tentang sistem informasi pelayanan customer berbasis *website* yang *user-friendly* (Agung et al., 2022).
  - b) Sistem *Booking Online*: Fitur reservasi *online* dikembangkan dengan antarmuka yang sederhana dan *user-friendly*. Pelanggan dapat memilih tanggal kunjungan, waktu yang tersedia, jenis layanan yang diinginkan, dan alamat rumah untuk pemesanan *home service*. Sistem akan beralih ke WhatsApp setelah laman reservasi berhasil diisi. Pengembangan fitur ini mengadopsi *best practice* dari penelitian tentang sistem reservasi *barbershop* berbasis *website* dan *mobile* (Naja et al., 2024; Hanafi. F. W. et al., 2024).
  - c) Fitur *Live Preview* Model Rambut: Fitur unggulan ini dikembangkan menggunakan teknologi pihak ketiga MyWebAR yang akan mendeteksi wajah melalui kamera perangkat pengguna dan menerapkan filter gaya rambut yang tersedia sebagai *preview*. Pelanggan dapat melihat simulasi berbagai model potongan rambut pada wajah mereka secara *real-time* sebelum memutuskan untuk melakukan reservasi. Sistem menyediakan katalog model rambut yang dapat dipilih dan disesuaikan.
- 4) Tahap Implementasi dan Pengujian Sistem
- Setelah pengembangan selesai, sistem SIBAKOS diimplementasikan pada *server hosting* dan domain khusus. Tim melakukan pengujian fungsional dengan metode *black box* testing untuk memvalidasi setiap alur fitur dari sisi pengguna, meliputi pengujian kelengkapan tampilan portal informasi, integrasi fitur reservasi dengan WhatsApp, dan fungsionalitas *live preview* MyWebAR pada berbagai perangkat (desktop, tablet, dan smartphone). Pengujian juga melibatkan pemilik Koko Salon untuk mendapatkan *feedback* mengenai kemudahan penggunaan sistem.
- 5) Tahap Pelatihan kepada Mitra
- Tim pengabdian memberikan pelatihan intensif kepada pemilik dan karyawan Koko Salon mengenai cara mengoperasikan SIBAKOS, meliputi pengelolaan reservasi, *update* katalog layanan dan model rambut, pengelolaan data pelanggan, serta strategi pemasaran digital melalui media sosial. Pelatihan dilakukan dengan metode praktik langsung di lokasi salon agar mitra dapat memahami dan menguasai sistem dengan baik. Pendekatan pelatihan ini mengadopsi metode *participatory action research* yang menekankan keterlibatan aktif peserta (Alimuddin et al., 2023; Chusniyah & Fauza, 2022).
- 6) Tahap Evaluasi Kegiatan
- Evaluasi kegiatan dilakukan melalui dua pendekatan. Pertama, observasi langsung oleh tim pengabdian selama sesi pelatihan untuk mengamati kemampuan mitra dalam mengoperasikan SIBAKOS secara mandiri, mencakup pengelolaan reservasi, pembaruan katalog layanan, dan respons terhadap permintaan pelanggan melalui integrasi WhatsApp. Kedua, wawancara tidak terstruktur dengan pemilik Koko Salon untuk menggali persepsi dan *feedback* langsung mengenai kesesuaian sistem dengan kebutuhan operasional salon.
- Data hasil observasi dan wawancara dianalisis secara deskriptif kualitatif, yaitu dengan mendeskripsikan secara naratif perkembangan kemampuan mitra sebelum dan sesudah



pelatihan serta tingkat ketercapaian setiap tahapan kegiatan. Pendekatan ini sesuai dengan karakteristik PAR yang mengutamakan pemahaman mendalam terhadap proses dan dampak kegiatan secara kontekstual (Alimuddin et al., 2023; Chusniyah & Fauza, 2022).

### Hasil Pengabdian dan Pembahasan

Tim pengabdian melakukan observasi awal secara langsung menuju mitra UMKM *Barbershop* Hasan Koko pada bulan Februari 2025, yang dimaksudkan untuk meningkatkan efisiensi operasional, memudahkan proses pemesanan, dan memperluas jangkauan pelanggan. Kegiatan sosialisasi dan observasi lapangan bersama pemilik salon dapat dilihat pada Gambar 1. Sistem informasi SIBAKOS dibuat dengan tujuan dapat menyelesaikan permasalahan yang terjadi di lingkungan operasional UMKM, sehingga mampu meningkatkan kemampuan bersaing dengan pihak setempat yang bergerak di bidang yang sama.



**Gambar 1. Observasi Lapangan di UMKM *Barbershop* Koko Salon**

Kegiatan diawali dengan pengembangan sistem SIBAKOS menggunakan tiga komponen utama. Pertama, portal informasi yang menampilkan profil salon secara sederhana, layanan, harga, lokasi, dan kontak. Kedua, sistem reservasi *online* yang terintegrasi WhatsApp. Pelanggan dapat memilih tanggal, jam, jenis layanan, dan karyawan, lalu dialihkan ke WhatsApp untuk memberikan konfirmasi. Ketiga, fitur *live preview* model rambut menggunakan platform MyWebAR, sebuah platform *augmented reality* berbasis *website* tanpa kode (*no-code*) yang memungkinkan pengguna mengunggah model 3D dan mencoba berbagai gaya rambut secara virtual melalui kamera perangkat mereka.

MyWebAR dipilih karena memiliki fitur *Face Filters* dan *Try-Ons* yang memungkinkan deteksi wajah secara *real-time* dan penerapan filter digital tanpa memerlukan pengembangan kode kompleks. Platform ini mendukung integrasi langsung ke *website*, mudah dioperasikan, dan tidak memerlukan instalasi aplikasi tambahan dari pengguna. Tim pengabdian mengunggah 5 model potongan rambut 3D berupa model potongan rambut *bowl cut*, *korean perm*, *mushroom cut*, *textured quiff*, dan *wolf cut* ke platform MyWebAR yang kemudian diintegrasikan ke dalam *website* SIBAKOS.

Untuk pengelolaan konten *website* seperti *update* informasi layanan, harga, dan katalog, tim pengabdian melakukan *update* secara manual melalui kode program. Pendekatan ini dipilih karena frekuensi *update* konten yang tidak terlalu sering sehingga tidak memerlukan sistem manajemen konten yang kompleks. Perancangan sistem menggunakan *Entity Relationship Diagram* (ERD) dan *Data Flow Diagram* (DFD) sesuai dengan penelitian (Rahman et al., 2025) tentang sistem informasi reservasi *barbershop*.

Pelaksanaan pengembangan sistem serta evaluasi dilakukan dengan total selama 3 bulan (Februari-April 2025) dengan mengukur beberapa indikator kinerja operasional. Hasil



menunjukkan peningkatan signifikan pada efisiensi pengelolaan salon. Sebelum implementasi SIBAKOS, rata-rata terjadi 5 hingga 7 kasus tumpang tindih jadwal setiap minggu yang menyebabkan pelanggan harus menunggu lama atau membatalkan kunjungan. Setelah implementasi, kasus tumpang tindih berkurang menjadi hanya 1 hingga 2 kasus per minggu. Penurunan drastis ini terjadi karena sistem reservasi yang dilakukan dengan melakukan konfirmasi ketersediaan waktu dan mencegah *double booking*. Temuan ini sejalan dengan penelitian Hanafi. F. W. et al., (2024) yang menyatakan bahwa sistem reservasi *online* efektif mengurangi meningkatkan efisiensi.

Pengujian fungsional sistem menggunakan metode *black box* dilakukan untuk memvalidasi setiap fitur dari perspektif pengguna. Pengujian mencakup tiga aspek utama: kelengkapan tampilan portal informasi salon, integrasi formulir reservasi dengan WhatsApp, dan fungsionalitas *live preview* MyWebAR pada berbagai perangkat. Hasil pengujian disajikan pada Tabel 1.

**Tabel 1. Hasil Uji Metode Black Box Testing**

No.	Aspek Pengujian	Parameter Uji	Hasil Pengujian	Status
1	Portal Informasi	Kelengkapan data layanan, harga, lokasi, dan kontak	Semua informasi tampil lengkap dan responsif pada resolusi 320px-1920px	Berhasil
2	Formulir Reservasi	Integrasi pengiriman data ke WhatsApp	10 dari 10 percobaan berhasil terkirim (100%)	Berhasil
3	<i>Live Preview</i> MyWebAR	Deteksi wajah dan penerapan filter model rambut	Deteksi wajah berhasil pada kondisi pencahayaan normal, filter diterapkan dengan akurasi tinggi pada 5 model rambut	Berhasil
4	Responsivitas	Tampilan pada berbagai perangkat (desktop, tablet, smartphone)	Layout menyesuaikan dengan baik pada semua ukuran layar	Berhasil

Hasil pengujian menunjukkan seluruh fitur berfungsi sesuai kebutuhan dan sistem siap digunakan dalam operasional salon. Pengujian responsivitas mengonfirmasi *website* dapat diakses dengan optimal melalui berbagai perangkat, mendukung kemudahan akses bagi pelanggan. Efisiensi waktu pengelolaan jadwal juga meningkat drastis. Pemilik salon yang sebelumnya membutuhkan waktu 45 menit setiap hari untuk mencatat dan mengatur jadwal secara manual, kini hanya memerlukan 10 menit untuk memeriksa daftar reservasi yang masuk melalui sistem dan mengonfirmasinya kepada pelanggan. Peningkatan efisiensi sebesar 78% ini memberikan waktu lebih banyak bagi pemilik untuk fokus pada aspek lain dalam pengembangan usaha.

**Tabel 2. Perbandingan Indikator Kinerja Operasional Sebelum dan Sesudah Implementasi SIBAKOS**

Indikator	Sebelum Implementasi	Sesudah Implementasi	Perubahan
Tumpang tindih jadwal	5-7 kasus/minggu	1-2 kasus/minggu	Turun ~71%
Waktu pengelolaan jadwal harian	45 menit/hari	10 menit/hari	Turun 78%



Fitur *live preview* menggunakan MyWebAR mendapat respons positif dari pemilik dan karyawan salon. Berdasarkan observasi tim pengabdian dan wawancara dengan pemilik salon, fitur ini membantu mengurangi miskomunikasi antara pelanggan dan karyawan terkait model potongan rambut yang diinginkan. Karyawan salon menyatakan bahwa dengan adanya referensi visual dari *live preview*, proses konsultasi dengan pelanggan menjadi lebih cepat dan jelas karena pelanggan dapat menunjukkan langsung model yang sudah dicoba secara virtual. Pemilik salon juga mencatat bahwa proses pelayanan menjadi lebih efisien karena waktu diskusi model rambut berkurang rata-rata 3-7 menit per pelanggan. Hasil ini konsisten dengan penelitian tentang teknologi digital yang terbukti meningkatkan efisiensi dan kualitas layanan dalam industri jasa (Hasan & Jessica, 2024; Rahmatul Ahya et al., 2023). Tampilan antarmuka sistem SIBAKOS yang telah dikembangkan dapat dilihat pada Gambar 2 untuk halaman utama website dengan fitur chatbot, Gambar 3 untuk katalog model potongan rambut yang tersedia, dan Gambar 4 untuk tampilan fitur *live preview* menggunakan MyWebAR.



**Gambar 2. Landing Page Website disertai Tampilan Chatbot**



**Gambar 3. Katalog Potongan Rambut**



**Gambar 4. Tampilan laman Live Preview**

Tim pengabdian melakukan pelatihan terhadap mitra kegiatan. Pelatihan dilaksanakan dalam waktu kurang lebih 2 jam. Pelatihan berfokus pada cara mengintegrasikan aplikasi WhatsApp dengan *website* dan menunjukkan tampilan *website* sebagai bentuk pemasaran secara digital, dan mengonfirmasi reservasi kepada pelanggan via WhatsApp. Tak hanya itu, pelatihan juga memberikan wawasan serta pengenalan fitur *live preview* MyWebAR dan cara mengarahkan pelanggan untuk menggunakan fitur tersebut di *website*. Pada tahap awal implementasi, pemilik dan karyawan diberikan pemahaman untuk *update* konten seperti



perubahan harga atau penambahan layanan baru melalui koordinasi dengan tim pengabdian. Pendekatan pelatihan mengadopsi metode *participatory* dengan praktik langsung, sejalan dengan penelitian Chusniyah & Fauza, (2022), Fahdia et al., (2022), dan Febri et al., (2022) tentang pemberdayaan UMKM. Pemilik dan karyawan menunjukkan antusiasme yang tinggi. Meskipun awalnya khawatir dengan teknologi digital, mereka cepat memahami sistem melalui pendekatan *hands-on*. Dokumentasi kegiatan pelatihan kepada pemilik dan karyawan salon dapat dilihat pada Gambar 5, serta Gambar 6 yang menunjukkan penyerahan proyek kepada mitra pengabdian.



**Gambar 5. Pelaksanaan Pelatihan terhadap Mitra**



**Gambar 6. Penyerahan Proyek SIBAKOS kepada Mitra Pengabdian**

Tantangan utama adalah edukasi pelanggan lanjut usia yang kurang familiar dengan teknologi digital. Hal ini diatasi melalui panduan dalam *manual book* yang tersedia dan bantuan karyawan. Tantangan berikutnya adalah koneksi internet, diatasi dengan penyediaan Wi-Fi di lokasi mitra. Keterbatasan sistem saat ini terletak pada pengelolaan konten yang masih memerlukan koordinasi dengan tim pengembang untuk pembaruan harga dan layanan. Hal ini menjadi area yang perlu dikembangkan lebih lanjut agar mitra dapat mengelola konten secara mandiri di masa mendatang.

Implementasi SIBAKOS memberikan dampak positif pada keberlanjutan usaha. Sistem meningkatkan profesionalitas dan citra salon sebagai *barbershop* modern, meningkatkan loyalitas pelanggan (Prasetyo et al., 2021); Rahmatul Ahya et al., 2023). Sistem membantu perencanaan sumber daya manusia dengan pola reservasi yang jelas. SIBAKOS dirancang *scalable* untuk ekspansi cabang dan penambahan fitur sesuai kebutuhan bisnis. Keunggulan SIBAKOS dibanding penelitian sejenis terletak pada kombinasi *live preview* dengan reservasi *online* dalam satu platform terintegrasi, berbeda dengan penelitian Rahman et al., (2025), Hanafi. F. W. et al., (2024), dan Naja et al., (2024) yang umumnya



fokus pada salah satu aspek. Penggunaan MyWebAR sebagai solusi *no-code* memudahkan UMKM tanpa keahlian *programming* mengadopsi teknologi *augmented reality*.

Sebagai bentuk tindak lanjut, tim pengabdian berkomitmen memberikan pendampingan jarak jauh kepada mitra melalui komunikasi via WhatsApp selama tiga bulan pasca implementasi. Pendampingan ini mencakup konsultasi teknis apabila mitra menghadapi kendala operasional sistem, pembaruan konten katalog layanan dan harga secara berkala atas permintaan mitra, serta *monitoring* keberlanjutan penggunaan SIBAKOS. Tim juga merencanakan pengembangan fitur pengelolaan konten mandiri pada iterasi berikutnya agar mitra tidak bergantung pada tim pengembang untuk pembaruan rutin. Rencana ini sejalan dengan prinsip keberlanjutan dalam pengabdian masyarakat berbasis PAR yang menekankan kemandirian mitra sebagai luaran jangka panjang (Alimuddin et al., 2023; Chusniyah & Fauza, 2022).

### **Kesimpulan**

Pengembangan dan implementasi SIBAKOS pada Koko Salon di Kecamatan Lowokwaru berhasil mengatasi permasalahan pengelolaan reservasi manual dan keterbatasan visualisasi potongan rambut. Sistem ini efektif mengurangi kasus tumpang tindih jadwal dari 5-7 kasus per minggu menjadi 1-2 kasus per minggu, meningkatkan efisiensi pengelolaan jadwal sebesar 78% dengan pengurangan waktu dari 45 menit menjadi 10 menit per hari, dan mempercepat proses konsultasi model rambut dengan rata-rata pengurangan waktu 3-7 menit per pelanggan. Fitur *live preview* menggunakan MyWebAR dengan 5 model potongan rambut (*bowl cut*, *korean perm*, *mushroom cut*, *textured quiff*, dan *wolf cut*) memberikan kemudahan visualisasi bagi pelanggan sebelum melakukan reservasi. Sistem reservasi *online* terintegrasi WhatsApp memudahkan proses *booking* dan mengurangi komunikasi manual. Mitra menunjukkan kemampuan mengoperasikan sistem setelah pelatihan 2 jam dengan pendekatan *participatory*, menunjukkan keberlanjutan program baik. SIBAKOS terbukti meningkatkan profesionalitas salon dan memberikan dampak positif pada efisiensi operasional di era digital.

### **Saran**

Untuk pengembangan lebih lanjut, disarankan agar salon melakukan *update* katalog model rambut di MyWebAR secara berkala mengikuti tren terkini agar fitur *live preview* tetap relevan bagi pelanggan. Pemilik salon juga perlu mempertahankan rutin *backup* data pelanggan dan reservasi secara mingguan untuk menghindari kehilangan data. Promosi sistem reservasi *online* kepada pelanggan lama dapat terus ditingkatkan melalui media sosial dan informasi langsung di salon untuk meningkatkan adopsi. Untuk penelitian lanjutan, perlu dilakukan evaluasi penerimaan sistem menggunakan metode *Technology Acceptance Model* (TAM) atau *System Usability Scale* (SUS) untuk mengukur tingkat kemudahan penggunaan dan kepuasan pengguna secara lebih terstruktur, serta pengembangan modul *Content Management System* (CMS) sederhana agar mitra dapat melakukan pembaruan konten layanan, harga, dan informasi salon secara mandiri tanpa ketergantungan pada tim pengembang, guna mengatasi keterbatasan utama pada sistem saat ini. Bagi UMKM sejenis yang ingin menerapkan sistem serupa, disarankan untuk memulai dengan analisis kebutuhan yang jelas, memilih platform teknologi yang *user-friendly* seperti MyWebAR untuk fitur tambahan, dan menyediakan waktu cukup untuk pelatihan dan pendampingan mitra agar adopsi teknologi berjalan lancar. Dukungan koneksi internet yang stabil dan perangkat gawai



yang memadai juga perlu menjadi perhatian agar sistem dapat beroperasi optimal dalam mendukung kegiatan operasional sehari-hari.

### Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Pemerintahan Kota Sawahlunto Dinas Perumahan dan Kawasan Permukiman, Perhubungan dan Lingkungan Hidup Dinas Pemuda dan Olahraga, Balai Diklat Tambang Bawah Tanah Sawahlunto, Pemerintahan Desa Tumpuk Tengah dan sekaligus Badan Pengelola Geopark Nasional Sawahlunto atas fasilitas yang

### Daftar Pustaka

- Agung, F. N., Junaedi, I., & Yulianto, A. B. (2022). Perancangan Sistem Informasi Pelayanan Customer Dengan Platform Web. *Jurnal Manajemen Informatika Jayakarta*, 2(4), 320. <https://doi.org/10.52362/jmijayakarta.v2i4.916>
- Alimuddin, H., Abdullah, A., Razak, F., Stkip, A., & Matappa, I. (2023). Pelatihan Digital Marketing Untuk Meningkatkan Daya Saing Produk Badan Usaha Milik Desa (BUMDes). *IPMAS*, 3(3), 2023. <https://doi.org/10.30605/ipmas.3.3.2023.361>
- Apriliani, R. A. (2023). Pelatihan Digital Marketing bagi UMKM Guna Peningkatan Penjualan di Kelurahan Wonorejo, Surabaya. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia*, 3(3), 1013–1022. <https://doi.org/10.54082/jamsi.795>
- Chusniyah, I., & Fauza, N. (2022). Pelatihan Digital Marketing Bagi Pelaku UMKM sebagai Upaya Peningkatan Pemasaran di Masa Pandemi Bagi Masyarakat. *Khidmatuna : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 138–149. <https://doi.org/10.54471/khidmatuna.v2i2.1582>
- Fahdia, M. R., Kurniawati, I., Amsury, F., Heriyanto, & Saputra, I. (2022). Pelatihan Digital Marketing Untuk Meningkatkan Penjualan Bagi UMKM Tajur Halang Makmur. *Abdifomatika: Jurnal Pengabdian Masyarakat Informatika*, 2(1), 34–39. <https://doi.org/10.25008/abdifomatika.v2i1.147>
- Febri, F. Y., Permatasari, D., Kurniafitra, I. I., & Islamiah, W. (2022). PELATIHAN DIGITAL MARKETING SEBAGAI UPAYA PENGEMBANGAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK UMKM BATIK DI KELURAHAN GEDOG KOTA BLITAR. *Transformasi Dan Inovasi : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 60–72. <https://doi.org/10.26740/jpm.v2n1.p60-72>
- Hanafi, F. W., Wicaksana, J. P., & Oktarina, R. V. (2024). PENGEMBANGAN SISTEM RESERVASI ONLINE PADA LAYANAN POTONG RAMBUT BERBASIS WEBSITE. *Journal of Research and Publication Innovation*, 2, 26. <https://jurnal.portalpublikasi.id/index.php/JORAPI/article/view/539>
- Hasan, G., & Jessica, J. (2024). Pengembangan Strategi Digital Marketing Pada UMKM Mantap Yong Tahu di Kota Batam. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, 5(1), 445–452. <https://doi.org/10.55338/jpkmn.v5i1.2351>
- Lianardo, S., Sartika, K. D., Prasetyawati, Y. R., & Cahyadi, R. A. (2022). Pendampingan Digital Marketing Untuk Pemberdayaan UMKM. *Journal of Servite*, 2(2), 104. <https://doi.org/10.37535/102004220223>
- Naja, A. I. A., Fachrie, M., & Handayani, I. (2024). Pengembangan Sistem Reservasi Barbershop Berbasis Web Dan Mobile. *Jurnal Indonesia : Manajemen Informatika Dan Komunikasi*, 5(2), 1495–1503. <https://doi.org/10.35870/jimik.v5i2.715>
- Niqotaini, Z., Yulistiawan, B. S., Krisnanik, E., & Amalia, R. D. (2023). *Analisa Dan Perancangan Sistem Informasi Dengan Unified Modelling Language* (Vol. 1). Indie



Press.

[https://scholar.google.com/citations?view\\_op=view\\_citation&hl=en&user=R1vk6AUAAAAJ&citation\\_for\\_view=R1vk6AUAAAAJ:roLk4NBRz8UC](https://scholar.google.com/citations?view_op=view_citation&hl=en&user=R1vk6AUAAAAJ&citation_for_view=R1vk6AUAAAAJ:roLk4NBRz8UC)

- Prasetyo, M. D., Susanto, S., & Maharani, B. D. (2021). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Fasilitas dan Persepsi Harga Terhadap Kepuasan Konsumen: Studi Kasus pada Pelanggan Barbershop Pojur Yogyakarta. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 9(1), 23–32. <https://doi.org/10.37641/jimkes.v9i1.427>
- Pratama, P. P., Setiawan, A., & Djajadikerta, H. (2024). Dari layar ke wajah: Augmented Reality (AR) sebagai alat bantu proses keputusan pembelian kosmetik di Indonesia. *INOBISS: Jurnal Inovasi Bisnis Dan Manajemen Indonesia*, 7(2), 222–231. <https://doi.org/10.31842/jurnalinobis.v7i2.332>
- Rahman, H. S., Alfariq, R. F., Naser, T. A., & Niqotaini, Z. (2025). Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Reservasi Layanan Potong Rambut (Barbershop). *Jurnal Sistem Informasi, Manajemen Dan Teknologi Informasi*, 3(2), 136–159. <https://doi.org/10.33020/jsimtek.v3i2.879>
- Rahmatul Ahya, Suprpto Suprpto, & Jhodi Pratama. (2023). Analisis Kualitas Pelayanan Dengan Metode Importance Performance Analysis (IPA) Dan Customer Satisfaction Index (CSI) Terhadap Kepuasan Konsumen. *Journal of Business, Finance, and Economics (JBFE)*, 4(2), 72–89. <https://doi.org/10.32585/jbfe.v4i2.4655>
- Salma Dhianita, & Popy Rufaidah. (2024). The Role of Virtual Try-On Augmented Reality of Cosmetic Products on Purchase Intention Mediated by Brand Trust. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 11(2), 1111–1123. <https://doi.org/10.33096/jmb.v11i2.797>
- Santoso, R. P., Ali, M. H., Sopingi, I., Anah, L., Ningsih, L. S. R., Laili, C. N., Hidayati, A., & Ardiana, M. (2025). Strategi Pemasaran Melalui WhatsApp Business: Edukasi, Pelatihan, Pendampingan dan Monitoring Pada UMKM di Desa Segodorejo. *Dinamis: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(2), 191–202. <https://doi.org/10.33752/dinamis.v5i2.9990>
- Tri Romadloni, N., Dwi Septiyanti, N., & Ayatulloh Khomeini Noor Bintang, R. (2023). Optimasi Penggunaan Whatsapp Business Sebagai Sarana Pengembangan Pemasaran Produk Usaha Anggota PKK. *ABDIKAN: Jurnal Pengabdian Masyarakat Bidang Sains Dan Teknologi*, 2(1), 115–122. <https://doi.org/10.55123/abdikan.v2i1.1705>
- Windasari, N. A., Shafira, N., & Santoso, H. B. (2022). Multichannel Retailing in Beauty Product: Understanding Customer Purchase Decisions between Offline Stores, Websites, and Augmented Reality. *Jurnal Sistem Informasi*, 18(2), 50–67. <https://doi.org/10.21609/jsi.v18i2.1165>
- Wulan Mahriani, M., Alvianolita Sanistasya, P., Zaini, M., & Hijrah, L. (2024). UMKM Menuju Digital Dalam Efisiensi Sistem Pemesanan Menggunakan Aplikasi “Whatsform.” *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, 5(2), 2370–2378. <https://doi.org/10.55338/jpkmn.v5i2.3251>