

Pendampingan E-Marketing Bagi Pengelola Perantau di Kota Tangerang Selatan

Panca Galuh Ratnashih^{1*}, Elizabeth Tika Kristina Hartuti², Catur Galuh Ratnagung³

Prodi Manajemen, Universitas Pamulang
dosen00737@unpam.ac.id^{1*}

Received 10 November 2023 | Revised 22 November 2023 | Accepted 29 November 2023

*Korespondensi Penulis

Kata Kunci: :
Pemasaran;
E-marketing;
Entrepreneurship

Abstrak. Pelaksanaan PKM ini mengambil judul “Pendampingan Manfaat E-marketing Dalam Kewirausahaan Di Paguyuban Perantau Argapuri Di Kota Tangerang Selatan”. Dalam paguyuban ini banyak anggota yang memiliki usaha kecil tetapi masih memerlukan pengelolaan wirausaha yang lebih baik dalam berbisnis dan belum memanfaatkan kewirausahaan dengan baik. Metode yang digunakan adalah workshop atau pelatihan dengan terlebih dahulu tahapan dilakukan observasi untuk mengetahui permasalahan yang muncul pada lokasi pengabdian. Materi pelatihan yang diberikan yaitu pemahaman mendalam tentang e-marketing dalam pemasaran berbasis internet pada usaha kecil yang sudah dirintis sekaligus materi tentang dasar-dasar wirausaha serta penguatan konsep dasar kewirausahaan. Hasil pengabdian kepada masyarakat (PKM) berjalan dengan sangat baik dan seluruh peserta mendapatkan pemahaman materi dengan cukup baik. Pada akhir sesi peserta diberikan juga praktik sederhana penunjang kemampuan kewirausahaan pada usaha kecil yang sudah berjalan. Pada akhir kegiatan akan dilakukan tahapan evaluasi secara berkala dari tim dosen dan praktisi pengajar PKM.

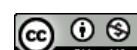
Keywords:
Marketing;
E-marketing;
Entrepreneurship

Abstract. The implementation of this PKM took the title "Assistance of the Benefits of E-marketing in Entrepreneurship in the Argapuri Nomad Association in South Tangerang City". In this group, many members have small businesses but still need better entrepreneurial management in doing business and have not utilized entrepreneurship well. The method used is a workshop or training with first stages of observation to find out the problems that arise at the service location. The training material provided is an in-depth understanding of e-marketing in internet-based marketing for small businesses that have been pioneered as well as material on the basics of entrepreneurship and strengthening the basic concepts of entrepreneurship. The results of community service (PKM) went very well and all participants gained a fairly good understanding of the material. At the end of the session, participants were also given simple practices to support entrepreneurial skills in small businesses that have been running. At the end of the activity, a periodic evaluation stage will be carried out from the team of lecturers and PKM teaching practitioners.

PENDAHULUAN

UMKM menghadapi banyak kendala namun hingga saat ini kelompok usaha tersebut bukan saja tetap bertahan di tengah-tengah persaingan pasar yang semakin dahsyat akibat globalisasi dan perdagangan bebas, tetapi juga jumlahnya terus bertambah setiap tahun mengikuti kemajuan ekonomi. Banyak faktor yang mempengaruhi keberadaan atau pertumbuhan atau pola perkembangan UMKM, diantaranya yang terutama adalah tingkat pendapatan riil per kapita dan kepadatan penduduk. Perubahan dalam jumlah atau kepadatan penduduk juga mempengaruhi pola dari perubahan kesempatan kerjadi UMKM. Dari sisi permintaan, perubahan-perubahan secara sistematis dalam tingkat dan pola permintaan masyarakat terhadap produk-produk UMKM saat pendapatan riil masyarakat per kapita meningkat merupakan suatu faktor permintaan penting.

Dalam hal ini paguyuban perantau Argapuri bergerak dalam bidang sosial dan ikut serta menggerakkan laju industri kreatif. Paguyuban perantau Argapuri mengadakan pertemuan anggota



dalam waktu 1 bulan sekali untuk berkumpul, berdiskusi dan silaturahmi. Beberapa bentuk kegiatan sosial Paguyuban perantau Argapuri adalah dengan menyumbangkan mobil ambulan di Jabodetabek secara gratis bagi masyarakat dan anggota keluarga Paguyuban perantau Argapuri.

Kehadiran undang-undang pemerintah bersama dengan lanskap digital Indonesia yang terus berkembang menawarkan peluang unik bagi bisnis, terutama UMKM untuk memanfaatkan protensi e-marketing atau e-dagang yang terus tumbuh. Sampai sekarang, bagaimanapun industry e-dagang di Indonesia masih belum matang, dan penetrasi pembelian lewat daring jauh lebih rendah daripada negara-negara lain di Kawasan Asia Tenggara. Menurut sebuah laporan pasar, banyak orang Indonesia yang belum percaya sepenuhnya belanja secara daring dan khawatir tentang keamanan pembayaran, kurangnya dukungan penjualan dan kualitas yang tidak dapat diandalkan (Rastogi, 2019).

Dalam Pengabdian Kepada Masyarakat mengenai Paguyuban Perantau Argapuri adalah salah satu komunitas sosial yang ada di masyarakat di daerah Jabodetabek. Pergerakan paguyuban ini dapat ditingkatkan dengan memberikan pendampingan berupa pelatihan dan penambahan pengembangan e-marketing dan juga kapasitas usaha. Salah satu pendampingan yang dapat dilakukan adalah dengan memberikan pelatihan seputar e-marketing dalam kewirausahaan. Dengan adanya pengetahuan dan wawasan keterampilan yang memadai kelak menjadi bekal untuk dapat bermorfosis menjadi pribadi mandiri yang tidak hanya dapat berguna bagi dirinya, namun juga mampu memberikan manfaat bagi masyarakat khususnya Paguyuban Perantau Argapuri.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berfokus pada pendampingan kewirausahaan kepada anggota paguyuban perantau Argapuri. Pelatihan ini diharapkan dapat memberikan nilai tambah bagi perkembangan paguyuban perantau Argapuri. Supaya agenda pemanfaatan kewirausahaan dapat berjalan berkelanjutan di Paguyuban Perantau Argapuri serta memberikan dampak yang signifikan.

Tujuan Pengabdian kepada Masyarakat

Adapun tujuan yang hendak dicapai melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah sebagai berikut:

1. Menangani kondisi kemampuan pengelolaan wirausaha terbatas
2. Mengatasi Pola Fikir Wirausahawan yang belum ideal
3. Mengatasi Kompetensi Leadership/ kepemimpinan tidak ideal

Kerangka Pemecahan Masalah

Mekanisme tahapan kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) terdiri atas enam tahapan, yakni tahap persiapan, investigasi, pembekalan, pra-implementasi, evaluasi, dan implementasi. Pada tahapan persiapan dilakukan survei lokasi dan koordinasi dengan mitra. Pada tahapan investigasi yang dilakukan adalah menggali komponen-komponen permasalahan yang tengah dihadapi mitra, mendengarkan berbagai keluhan mitra dalam menjalankan usahanya serta keinginan dan harapan mitra terhadap wirausaha yang tengah dirintisnya. Pada tahapan investigasi ini juga dilakukan identifikasi produk yang dimiliki mitra, menggali keterampilan, manajemen usaha, kegiatan administrasi dan pembukuan yang dimiliki mitra dan telah dijalankan dalam berwirausaha serta kegiatan promosi yang telah dilakukan. Selain itu, pada tahapan investigasi ini juga akan digali potensi dan ide kreatif dari mitra yang belum terealisasi dan termanfaatkan.

Sementara itu, tahapan pembekalan dibagi menjadi beberapa bagian, yaitu pembekalan pengembangan pembuatan produk unggulan melalui inovasi kemasan, pembekalan pelatihan manajemen usaha, pembekalan sistem administrasi dan pembekalan penyusunan laporan keuangan sederhana, serta pembekalan perluasan jaringan pemasaran produk dan jasa. Sementara itu, pada tahap pra-implementasi dilakukan penerapan ilmu pengetahuan dan keterampilan yang telah diperoleh selama tahapan pembekalan. Pada tahapan ini juga digunakan untuk mengetahui nilai tambah dari kegiatan pengabdian PKM yang telah dilakukan. Pada tahapan ini dapat diketahui apakah masih terdapat hal-hal yang perlu untuk diperbaiki dan bagaimana cara penerapannya. Selanjutnya, pada tahap evaluasi dilakukan evaluasi hasil pra implementasi serta kendala-kendala yang dihadapi untuk dijadikan dasar dalam melakukan perbaikan. Terakhir adalah tahapan implementasi yang merupakan penerapan secara berkelanjutan ilmu pengetahuan dan keterampilan yang telah diperoleh selama kegiatan pengabdian PKM berlangsung. Implementasi ilmu pengetahuan dan keterampilan yang diterapkan secara berkelanjutan diharapkan dapat mengembangkan kelompok masyarakat Argapuri menjadi mandiri

secara ekonomi dan sosial, membantu menciptakan ketentraman, kenyamanan dalam kehidupan bermasyarakat, dan meningkatkan keterampilan dalam berwirausaha.

Realisasi Pemecahan Masalah

Pembinaan tentang manajemen usaha dalam pemberdayaan masyarakat sejak dulu juga sangat diperlukan guna mendukung kemandirian pada anak serta menumbuhkan jiwa sosial sejak dulu. Usia tersebut merupakan usia produktif dan diharapkan saat ini mampu mengisi waktu yang dimiliki dengan berbagai aktivitas yang bermanfaat guna menambah pengetahuan dan wawasan keterampilan yang memadai. Dengan adanya pengetahuan dan wawasan keterampilan yang memadai kelak menjadi bekal untuk dapat bermetamorfosis menjadi pribadi mandiri yang tidak hanya dapat berguna bagi dirinya, namun juga mampu memberikan kemudahan bagi masyarakat dan alam semesta selepas dari kehidupan di Paguyuban Perantau Argapuri. Pada pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini akan dimulai dengan pelatihan yang akan diingatkan kembali apa itu yang dimaksud dengan usaha kecil. Walupun para peserta sudah tidak asing lagi karena mereka sudah terbiasa dan merupakan pelaku usaha, tetapi tidak menutup kemungkinan peserta kurang memahami apa yang dimaksud dengan usaha kecil.

Bagaimana cara menjalankan manajemen SDM yang baik dalam berwirausaha, pada pelaksanaan nanti setelah proses pelatihan berlangsung dan memastikan seluruh peserta memahami materinya dengan baik, langkah selanjutnya akan dilakukan pendampingan pelaksanaan manajemen SDM secara berkala guna memastikan penerapan dilakukan secara benar dan konsisten. Pada tahap akhir dilakukan evaluasi secara menyeluruh guna mengetahui perubahan dari hasil pengabdian.

Pada pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini akan dimulai dengan pelatihan yang akan diingatkan kembali apa itu yang dimaksud dengan usaha kecil. Walupun para peserta sudah tidak asing lagi karena mereka sudah terbiasa merupakan pelaku usaha, tetapi tidak menutup kemungkinan peserta kurang memahami apa yang dimaksud dengan usaha kecil. Pada tahap pelaksanaan pelatihan selanjutnya akan dilanjutkan dengan penjelasan tentang teknik manajemen SDM harian. Karena dengan pelaksanaan pengelolaan SDM yang sistematis, maka setiap wirausahawan dapat benar-benar mengetahui bagaimana kondisi SDM yang sedang terjadi. Setelah pengabdian ini dilaksanakan maka tahapan berikutnya pengabdi akan melakukan pendataan dari hasil pelatihan. Selain itu dilakukan tahapan penyuluhan dan pendampingan pelaksanaan manajemen SDM secara berkesinambungan hingga peserta cukup mandiri dalam pelaksanaannya. Setelah itu pengabdi membuat laporan hasil dan melakukan submit jurnal luaran wajib berupa jurnal nasional yang dikelola Lembaga Penerbit Jurnal Universitas Pamulang tahun 2023.

Kajian Pustaka

Kewirausahaan adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru atau kreatif dan berbeda (inovatif) yang bermanfaat dalam memberikan nilai lebih. Wirausaha adalah orang yang mengupayakan berbagai hal kreatif dan inovatif dengan cara pengembangan ide dan memanfaatkan setiap sumber daya yang ada, guna mendapatkan peluang untuk memperbaiki hidup. Wirausaha memberikan banyak manfaat seperti membuka lowongan pekerjaan, memberi contoh ketekunan, kerja keras dan pribadi unggul serta mendidik pribadi menjadi mandiri, tekun, disiplin dan jujur dalam bekerja. Kewirausahaan sebagai pekerjaan itu sendiri (wirausaha). Seorang pengusaha membeli barang saat ini pada harga tertentu dan menjualnya pada masa yang akan datang dengan harga tidak menentu. Jadi definisi ini lebih menekankan pada bagaimana seseorang beresiko atau ketidakpastian.

Menurut Norman M. Scarborough dan Thomas W. Zimmerer Kewirausahaan adalah merupakan proses menciptakan sesuatu yang berbeda dengan mengabdikan seluruh waktu dan tenaganya disertai dengan menanggung resiko keuangan, kejiwaan, sosial, dan menerima balas jasa dalam bentuk uang dan kepuasan pribadinya. Dalam menjalankan ataupun menciptakan suatu usaha, seorang wirausahawan wajib memiliki bekal pengetahuan yang cukup, agar usaha yang dijalankannya berjalan lancar, dan mampu mengatasi permasalahan yang muncul pada saat usaha ini berjalan. Berikut adalah 5 (lima) konsep dasar dalam kewirausahaan yang wajib Gramedians ketahui adalah sebagai berikut :

1. Kelincahan. Kelincahan atau *agility*, merupakan kemampuan yang dimiliki seseorang untuk mengubah arah dengan cepat dan tepat pada waktu ia bergerak tanpa kehilangan keseimbangan, sehingga dapat beradaptasi dan bertahan dengan segala perubahan zaman. Kelincahan ini berkaitan erat antara kecepatan dan kemampuan belajar terhadap hal yang baru. Pandemi yang datang secara



tiba-tiba seolah-olah mempercepat kebiasaan hidup kita. Dari sisi wirausaha, seseorang dituntut untuk lincah merespon kondisi ini, baik secara strategi, hasil, dan pasar.

2. **Daya Tahan.** Daya tahan atau *endurance* menyatakan keadaan yang menekankan pada kapasitas kerja secara terus menerus. Banyak sekali sektor ekonomi gulung tikar di masa pandemi ini. Imunitas pada diri pribadi, maupun perusahaan, terdampak oleh pandemi. Daya tahan sangat dipengaruhi oleh kelancaran produksi, dan penjualan. Jika produk yang dihasilkan masih dibutuhkan banyak konsumen di masa pandemi ini, dengan sendirinya perusahaan akan mengalir terus. Hanya mereka yang memiliki daya tahan tinggi, bisa lolos dari ujian.
3. **Kecepatan.** Kecepatan adalah kemampuan seseorang dalam melakukan gerakan berkesinambungan dalam waktu sesingkat-singkatnya. Seorang wirausaha, harus memiliki kecepatan dalam berinovasi untuk melesat maju untuk menjawab tantangan pasar dan secepat apa seorang wirausahawan mampu melaju melebihi pesaingnya.
4. **Kelenturan.** Kelenturan adalah seseorang yang mampu menyesuaikan kehidupan dimanapun tempatnya. Kelenturan menjadi salah satu faktor yang diperlukan dalam beradaptasi. Seorang wirausahawan, diharapkan memiliki kemampuan beradaptasi yang baik. Dimanapun tempatnya, mampu memaksimalkan potensi ruang yang ada, untuk melakukan proses usaha, tanpa harus mengeluh dengan kondisi tempat yang ada.
5. **Kekuatan.** Kekuatan atau strength, yaitu suatu kemampuan kondisi fisik manusia yang diperlukan dalam peningkatan prestasi belajar gerak. Kekuatan merupakan salah satu unsur kondisi fisik yang sangat penting dalam merespon kegiatan kewirausahaan, karena dapat membantu meningkatkan fungsi komponen-komponen seperti kecepatan, kelincahan dan ketepatan.

Banyaknya orang yang ingin menjadi wirausahawan disebabkan karena kewirausahaan itu sendiri memiliki beberapa manfaat, diantaranya?

1. **Membuka Lapangan Kerja Baru.** Ketika seseorang sudah memiliki sebuah usaha yang cukup besar, maka untuk memajukannya dibutuhkan karyawan tambahan agar dapat memenuhi pesanan. Oleh sebab itu, dengan kewirausahaan bisa membuka lapangan kerja baru, sehingga dapat membantu menyejahterakan masyarakat.
2. **Berperan dalam Pertumbuhan Ekonomi.** Kewirausahaan akan selalu berkaitan dengan ekonomi, maka ketika sudah berwirausaha, maka secara langsung sudah berperan dalam pertumbuhan ekonomi, baik itu dalam skala daerah atau nasional.
3. **Bisa Memiliki Usaha Sesuai Bidang yang Disuka.** Bekerja sesuai dengan bidang yang disuka pastinya akan sangat senang dan mendapatkan penghasilan. Dengan berwirausaha, maka bidang yang disukai bisa menjadi sebuah usaha, seperti seseorang yang suka masak bisa memiliki warung makan.
4. **Mengetahui Hal-Hal yang Sedang *Trend*.** Manfaat berikutnya dari kewirausahaan adalah bisa mengetahui hal-hal yang sedang *trend*, sehingga tidak ketinggalan informasi terbaru. Terlebih lagi, sebuah usaha akan bisa terus berkembang, jika secara terus menerus ikut *trend* yang sedang terjadi.

Untuk menjadi seorang wirausaha, maka kita harus memiliki karakteristik kewirausahaan. Karakteristik ini sangat diperlukan karena akan memudahkan seseorang dalam mewujudkan usaha yang akan dibangunnya. Karakteristik wirausaha sebagai berikut:

1. **Disiplin.** Karakteristik wirausaha yang pertama adalah disiplin. Dalam hal ini, disiplin bisa berarti sebagai suatu motivasi agar dapat menjalankan usaha dengan maksimal. Adapun contoh dari karakteristik disiplin, seperti pandai mengatur waktu, mampu membuat target, dan sebagainya.
2. **Jujur.** Jujur merupakan salah satu karakteristik wirausaha yang harus dimiliki. Hal ini dikarenakan dengan sifat jujur, maka akan membuat banyak konsumen tertarik untuk membeli suatu produk yang diperjualbelikan.
3. **Mandiri.** Sudah menjadi hal umum apabila dalam menjalankan usaha harus bisa mengambil keputusan dengan cepat. Oleh karena itu, kamu perlu memiliki karakteristik mandiri agar tidak terlalu bergantung dengan orang lain dalam mengambil keputusan.
4. **Inovatif.** Perkembangan zaman akan terus berubah, sehingga kebutuhan dan keinginan konsumen akan ikut berubah juga. Maka dari itu, seorang wirausaha harus memiliki jiwa inovatif agar produk yang dibuatnya terus disukai oleh konsumen.



5. Memiliki Komitmen yang Tinggi. Suatu usaha akan sulit untuk mengalami perkembangan apabila tidak adanya komitmen tinggi. Maka dari itu, seorang wirausaha perlu memiliki komitmen tinggi dalam mengembangkan usahanya. Dengan begitu, usaha yang dikembangkan akan mampu bersaing dengan kompetitor.

Internet adalah komunikasi antara pelanggan, pasar, dan jutaan organisasi. Internet memungkinkan seseorang untuk menentukan cara mereka berkomunikasi, baik dengan orang lain maupun seluruh target pasar secara cepat dan mudah. Internet dapat digunakan untuk mengembangkan penglihatan tentang kebutuhan pelanggan dan tindakan pesaing. E-business menggambarkan penggunaan platform dan alat elektronik untuk menjalankan bisnis perusahaan. Misalnya dengan membangun Website, intranet, ekstranet, dan sebagainya.

E-commerce lebih spesifik dibanding e-business, sebab e-commerce hanya menyangkut fasilitas untuk melakukan transaksi secara online. Sebuah Website perusahaan pasti merupakan bagian dari e-business tetapi belum tentu menyediakan fasilitas e-commerce. Sedangkan e-marketing menggambarkan usaha-usaha perusahaan untuk menginformasikan, berkomunikasi, mempromosikan, dan menjual produk dan jasanya lewat internet. Dengan kata lain, e-commerce merupakan bagian dari e-marketing dimana e-marketing sendiri merupakan bagian dari e-business. Internet marketing merupakan proses membangun dan mempertahankan hubungan dengan pelanggan melalui kegiatan online untuk memfasilitasi pertukaran ide, produk, dan pelayanan untuk memenuhi keinginan dari kedua belah pihak.

E-marketing adalah seluruh aktivitas yang online atau berbasis elektronik yang memfasilitasi proses manufaktur barang dan jasa oleh produsen untuk memuaskan pelanggan. E-marketing memanfaatkan teknologi jaringan untuk mengkoordinasi penelitian pangsa pasar, membantu pengembangan produk, mengembangkan strategi dan taktik untuk memikat pelanggan, menyediakan distribusi online, mempertahankan catatan pelanggan, menciptakan kepuasan pelanggan, dan mengumpulkan umpan balik pelanggan. E-marketing memajukan program pemasaran yang mendukung tujuan perusahaan melaksanakan e-commerce. E-marketing adalah penggunaan teknologi informasi dalam proses membuat, berkomunikasi, dan memberikan nilai (value) kepada pelanggan. E-marketing mempengaruhi pemasaran tradisional dalam dua cara. Pertama, e-marketing meningkatkan efisiensi dalam fungsi pemasaran tradisional. Kedua, teknologi dari emarketing merubah banyak strategi pemasaran. Hasil perubahan dalam model bisnis baru ini dapat menambah nilai (value) pelanggan dan meningkatkan keuntungan perusahaan. Ada tujuh tahap yang harus dilakukan seorang entrepreneur dalam perancangan strategi e-marketing yaitu sebagai berikut: Situation Analysis (Analisis Situasi) Tahap pertama merupakan awal dari konsep bisnis dengan melakukan analisis kekuatan, peluang, kelemahan serta ancaman bagi perusahaan. Dalam bagian ini, analisis situasi yang digunakan adalah analisis SWOT. Analisis SWOT adalah indentifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini disarankan pada logika yang dapat memaksimalkan faktor internal perusahaan yaitu Kekuatan (Strengths) dan Peluang (Opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan faktor eksternalnya yaitu Kelemahan (Weaknesses) dan Ancaman (Threats). Proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategi (strategic planner) harus menganalisis faktor-faktor strategi perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini.

METODE

Pendekatan yang dilakukan untuk menyelesaikan persoalan mitra meliputi pendekatan partisipatif, metode pendekatan ceramah, pendekatan FGD (Focus Group Discussion), pendekatan kelompok dan individual.

1. Metode Pendekatan Partisipatif. Metode ini digunakan agar mitra dapat berpartisipasi aktif terhadap seluruh rangkaian kegiatan yang akan dilaksanakan. Pendekatan ini diawali dengan kegiatan bertemu secara langsung dengan pelaku usaha yang telah sukses. Hal ini dilakukan untuk memberikan motivasi, inspirasi, membangun niat, menumbuhkan semangat mitra untuk terus melakukan inovasi pengembangan usaha serta mengikuti dengan seksama proses kegiatan Program Kemitraan Kemasyarakatan (PKM).



2. Metode Pendekatan Ceramah. Cara yang paling efektif untuk memperkenalkan informasi atau konsep-konsep yang baru pada sekelompok orang yang belajar. Dalam metode pendekatan ini dilakukan presentasi mengenai konsep dan informasi dalam cara yang sistematis dalam waktu yang terbatas, menggunakan alat bantu, berdiskusi dengan mitra.
3. Metode Pendekatan FGD (Focus Group Discussion). Pada metode ini dilakukan sharing pengalaman dalam proses pembelajaran dengan cara: (a) Memberikan kesempatan kepada mitra untuk saling berbagi pengalaman, gagasan, ide, dan mengklarifikasi sudut pandang mitra yang berbeda (b) Membantu mitra mengenali apa yang mereka telah lakukan dan hal-hal yang mitra tidak ketahui (c) Membantu mitra menjawab pertanyaan-pertanyaan yang selama ini mereka temui dalam pengalaman, meningkatkan keterlibatan mitra dalam menjalankan usahanya. (d) Pendekatan Kelompok dan Individual. Dalam metode pendekatan kelompok dan individual ini digunakan pembelajaran dengan melakukan pembelajaran melalui pengamatan. Hal-hal yang dilakukan adalah dengan pelatihan pengelolaan sistem administrasi, pelatihan penyusunan laporan keuangan sederhana, pelatihan pembuatan web/media sosial lainnya untuk kegiatan promosi. Di setiap akhir pelaksanaan kegiatan mitra diberikan angket untuk mengetahui seberapa besar tingkat pemahaman terhadap materi dan program yang telah diberikan.

HASIL dan PEMBAHASAN

Hasil

Hasil kegiatan sosialisasi PKM dimulai dengan sambutan dari ketua pelaksana dan kordinator kader yaitu ketua dan anggota selanjutnya perkenalan anggota pengabdian kepada masyarakat yang tujuannya untuk membuat suasana lebih akrab. setelah itu, pemateri menayangkan *slide power point* yang berkaitan dengan materi pertama sangat baik, terlihat ketika pemateri menanyakan penerapan pengelolaan menuju keluarga mandiri mendapatkan respon yang diberikan cepat menangkap dan dengan mudah menerima pengetahuan dari materi tersebut.

Beberapa faktor yang mendukung terlaksananya kegiatan pengabdian pada masyarakat ini adalah besarnya minat dan antusiasme peserta selama kegiatan, sehingga kegiatan berlangsung dengan lancar dan efektif. Sedangkan faktor penghambatnya adalah keterbatasan waktu sosialisasi dan penerapannya karena waktu yang terbatas.

Secara keseluruhan peserta memahami konsep Wirausaha dan dasar - dasar kewirausahaan sehingga memotivasi semua peserta untuk terlibat dalam kegiatan usaha. Selain itu peserta dapat juga memahami teknik pengolahan SDM guna mendukung usaha kecil yang sudah berjalan. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil test tertulis kepada peserta yang hadir dimana diperoleh data berikut :

1. Sebanyak 98% peserta mendapatkan nilai Post test maksimal
2. Sebanyak 86% peserta dapat menerapkan praktek dengan maksimal guna pengelolaan SDM memakai form yang disediakan
3. Pada pelaksanaan tanya jawab 96% peserta antusias dan dapat saling memberikan *feedback* dan motivasi.

Selain berkaitan dengan Manajemen atau pengelolaan SDM dalam Usaha kecil, peserta juga dipastikan sudah dapat memahami dengan baik dasar Wirausaha dan kewirausahaan seperti:

1. Memahami ciri - ciri dan karakteristik Wirausaha yang baik
2. Memahami hal - hal yang wajib dilakukan oleh pada Wirausahawan
3. Memahami Dasar manajemen atau pengelolaan Usaha kecil
4. Memahami tujuan dan manfaat mengelola SDM usaha kecil

Selanjutnya Anggota Paguyuban Argapuri dan pengurus akan menjalankan konsep pengelolaan kewirausahaan yang sudah didapatkannya dengan panduan dan arahan secara berkala oleh tim dosen. Pada pelaksanaan akan dilakukan evaluasi oleh tim PKM.

Pembahasan

1. Materi pelatihan yang diberikan kepada peserta sangat baik karena materi disampaikan dengan jelas, mudah diikuti dan relevan dengan peserta.
2. Fasilitator pelatihan sangat baik dalam menguasai materi, cara/gaya penyampaian, kejelasan materi, penampilan dan kemampuan dalam menjawab permasalahan yang disampaikan oleh peserta.
3. Tempat pelatihan sangat baik, karena peserta merasa nyaman dalam mengikuti seluruh kegiatan pelatihan dari awal sampai akhir.



4. Konsumsi dan coffe break/snak yang disediakan sangat baik.

Adapun dokumentasi kegiatan pengabdian masyarakat seperti ditunjukkan pada gambar berikut:



Gambar 1. Foto Kegiatan Pengabdian Masyarakat

SIMPULAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dengan judul : “Pendampingan Manfaat E-marketing Dalam Kewirausahaan Di Paguyuban Perantau Argapuri Di Kota Tangerang Selatan”. secara keseluruhan berjalan dengansangat lancar dan tertib. Peserta yang terdiri dari Usia Remaja dan Dewasa sangat antusias dalam menyimak penjelasan materi teori dan peragaan yang diberikan. Antusiasme peserta pun berlanjut saat sesi tanya jawab seputar peragaan dan saat penyampaian materi. Banyak peserta yang tertarik dengan penjelasan materi dan mencoba mengarahkan pada pelaksanaan usaha yang mereka miliki.

Beberapa catatan yang muncul pada pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini yaitu penjelasan praktek yang sedikit terbatas karena jumlah peserta yang hadir cukup banyak dan beragam latar belakang, sehingga pada saat menjelaskan praktek harus disesuaikan dengan porsi waktu yang secara tidak langsung cukup kesulitan pada saat memberikan instruksi langsung kepada orang perorangnya. Tetapi hal tersebut tidak mempengaruhi hasil akhir dari pelaksanaan pengabdian ini.

Secara keseluruhan peserta memahami konsep Wirausaha dan dasar - dasar kewirausahaan sehingga memotivasi semua peserta untuk terlibat dalam kegiatan usaha. Selain itu peserta dapat juga memahami teknik pengolahan SDM guna mendukung usaha kecil yang sudah berjalan.

DAFTAR PUSTAKA

- A.A. Anwar Prabu Mangkunegara. 2007. Manajemen Sumber Daya Manusia.Cetakan Ke Tujuh. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya.
- Dessler Gary. 2014. Manjemen Sumber Daya Manusia. Edisi Kesembilan. Jilid II.Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia.
- Edi Sutrisno. 2016. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta 1: PT. IndeksKelompok Gramedia Prenadamedia Group.
- Sugiyono. 2016. Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif. Kualitatif.dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- T. Hani Handoko. 2014. Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia. BPFEYogyakarta.
- Siamto, W. ., Wardani, W. G. ., & Irawati, L. . (2021). The Effect Of Leadership Style And Motivation On Turnover At Hoka-Hoka
- Bento Branch Bsd Square Tangerang. International Journal of Economy, Education and Entrepreneurship, 1(2), 171–177. <https://doi.org/10.53067/ije3.v1i2.26>
- Siamto, W. (2018). Pengaruh Pelatihan Dan Komitmen Terhadap Kinerja Karyawan Pt. Eka Bogainti (Hokben). Jurnal Mandiri : Ilmu Pengetahuan, Seni, Dan Teknologi, 2(1), 109-124.<https://doi.org/10.33753/mandiri.v2i1.34>

Siamto W, Whina R, Pratama A (2022). Bedah Buku Meningkatkan Kinerja Manajemen Sumber Daya Manusia Ditaman Baca Parigi Sawanagan Depok. JurnalABDIMAS : Vol. 3, No.3, Agustus 2022, Hal (85-91).

<http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/ABMAS/article/view/24034/11369>

<https://www.indonesiana.id/read/152435/pentingnya-entrepreneurship-di-indonesia>

<http://kaperda.jogjaprov.go.id/kukuhkan-pengurus-pusat-ikg-2021-2026-badan-penghubung-daerah-diy-bersama-ikatan-keluarga-gunung-kidul-menggelar-pagelaran-ca mpursari/>

<https://www.bkpm.go.id/id/publikasi/detail/berita/upaya-pemerintah-untuk-memajukan-umkm-indonesia>

<https://akeyodia.com/cara-mengelola-sdm-yang-efektif/> <https://www.kuncie.com/posts/entrepreneur-mindset>