

Mandalika Journal of Community Services

ISSN: 3046-6385 Vol. 2, No. 2, 2025

Pelatihan Digital Marketing Menuju Entrepreneurship yang Produktif & Inovatif Era Gen-Z

Margaretha Prihatiningsih, Yusup Hari Subagya, Lona, Muhammad Rafli, Vio Felix

^{1,2,3,4,5} Universitas Pignatelli Triputra, Indonesia

E-mail: margaretha.stie.pignatelli@gmail.com

Abstrak

Kata Kunci:

Produk Home Care, Masyarakat Produktif, Era Industri 4.0/5.0; Green Growth Economy, Digital Marketing dan MSDM.

Berdasarkan Roadmap Tim Pengabdian Masyarakat Tahun 2024 yang telah disesuaikan dengan Visi dan Misi Kampus serta Rancangan Pembelajaran Progdi Diploma III Manajemen Keuangan maka dirasa penting untuk melanjutkan Pengabdian Masyarakat dengan Thema dan Judul : Pelatihan Digital Marketing Menuju Entrepreneurship Yang Produktif Dan inovatif Berbasis Masyarakat Era Gen-Z yang bertujuan agar para anggota UMKM dalam wadah WKRI dan beberapa mahasiswa turut serta ambil bagian didalam pelatihan tersebut untuk menambah pengetahuan dibidang digital marketing yang dilengkapi dengan Ketrampilan mengelola sumberdaya manusia yang lebih berproduktif dan kreatif serta inovatif terlebih dalam menghadapi Era Gen-Z yang jaman sekarang ini sedang bergejolak dan membutuhkan keterampilan-keterampilan khusus di bidang Peningkatan Kewirausahaan. Beberapa tips yang harus diperhatikan dan dilatih ketrampilannya dalam bidang Digital Marketing yaitu: Pelatihan Digital Marketing untuk pelaku UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) atau kewirausahaan sangat penting untuk membantu mereka memanfaatkan potensi pasar digital. Berikut adalah beberapa pokok materi yang dapat disertakan dalam pelatihan tersebut: (1) Pengenalan Digital Marketing**:- Definisi dan pentingnya digital marketing bagi UMKM. - Perbedaan antara digital marketing dan pemasaran tradisional.(2) Strategi Pemasaran Digital**:- Penentuan tujuan dan sasaran pemasaran.- Segmentasi pasar dan pemahaman audiens. (3) **Media Sosial**:- Pemanfaatan platform media sosial (seperti Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn).- Teknik pemasaran melalui media sosial, termasuk pengelolaan konten dan iklan berbayar. (4)**Email Marketing* - Cara membuat daftar email- Strategi pengiriman email marketing yang efektif. (5)**Content Marketing**- Pembuatan konten yang menarik dan relevan. - Penggunaan video, infografis, dan bentuk konten lainnya. (6) **Iklan Digital**- Pengenalan iklan PPC (Pay-Per-Click) seperti Google Ads.- Iklan di media sosial dan cara mengukur efektivitasnya. (7). **E-commerce dan Marketplace**- Cara menjual produk secara online melalui website dan platform marketplace (seperti Tokopedia, Shopee, Bukalapak). - Strategi untuk meningkatkan penjualan online.(8). **Etika dan Hukum dalam Digital Marketing** - Kebijakan privasi dan perlindungan data konsumen.- Etika pemasaran yang baik dalam lingkungan digital. (9).**Studi Kasus dan Praktik Terbaik** - Pembelajaran dari pengalaman pelaku UMKM sukses dalam digital marketing.- Diskusi dan analisis kasus nyata.

Berdasarkan Kegiatan Pelatihan yang mencakup topik-topik di atas, diharapkan pelaku UMKM dapat lebih memahami dan memanfaatkan digital marketing untuk mengembangkan usaha mereka dan bersaing di pasar yang semakin digital. Sedangkan Pelatihan Manajemen Sumberdaya Manusia (MSDM) meliputi berbagai aspek untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan dalam mengelola sumberdaya manusia di suatu organisasi. Beberapa topik umum yang dapat diangkat dalam pelatihan ini adalah : (1) Rekrutmen dan Seleksi; (2) Pengembangan Karyawan; (3) Manajemen Kinerja; (4) Kompensasi & Tunjangan; (5) Hubungan Karyawan; (6) Budaya Organisasi; (7) Kepemimpinan & Manajemen Tim; (8) Peraturan Ketenagakerjaan dan Kebijakan Pemerintah. (9) Analisis data dan MSDM; (10) Transformasi Digital dalam MSDM. Program Pelatihan MSDM dapat disesuaikan dengan kebutuhan Perusahaan dan Tingkat pengalaman peserta pelatihan baik pemula maupun Manajer senior Co.

Abstract

*Based on the 2024 Community Service Team Roadmap which has been adjusted to the Campus Vision and Mission and the Learning Design of the Diploma III Financial Management Study Program, it is considered important to continue Community Service with the Theme and Title: Digital Marketing Training Towards Productive and Innovative Community-Based Entrepreneurship in the Gen-Z Era which aims to have MSME members in the WKRI forum and several students take part in the training This is to increase knowledge in the field of digital marketing which is equipped with skills to manage human resources that are more productive and creative and innovative, especially in the face of the Gen-Z Era which is currently turbulent and requires special skills in the field of Entrepreneurship Improvement. Some tips that must be considered and trained in the field of Digital Marketing are: Digital Marketing training for MSMEs (Micro, Small, and Medium Enterprises) or entrepreneurship is very important to help them take advantage of the potential of the digital market. The following are some of the subjects that can be included in the training: (1) Introduction to Digital Marketing** : - Definition and importance of digital marketing for MSMEs. - The difference between digital marketing and traditional marketing. (2) Digital Marketing Strategy**: - Determination of marketing goals and objectives. - Market segmentation and audience understanding. (3) **Social Media**: Utilization of social media platforms (such as Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn). Marketing techniques through social media, including content management and paid advertising. (4)**Email Marketing**: - How to build an email list.- An effective email marketing delivery strategy. (5)**Content Marketing**: - Creation of engaging and relevant content.- Use of videos, infographics, and other forms of content. (6) **Digital Advertising**: - Introduction of PPC (Pay-Per-Click) ads like Google Ads. - Advertising on social media and how to measure its effectiveness. (7). **E-commerce and Marketplace** - How to sell products online through websites and marketplace platforms (such as Tokopedia, Shopee, Bukalapak).- Strategies to increase online sales. (8). **Ethics and Law in Digital Marketing**:- Privacy policy - Good marketing ethics in the digital environment. (9). **Case Studies and Best Practices**:- Learning from the experience of successful MSME actors in digital marketing.- Discussion and analysis of real cases. With training that covers the topics above, it is hoped that MSME actors can better understand and utilize digital marketing to develop their businesses and compete in an increasingly digital market.*

Keywords:
Home Care Products,
Productive Society,
Industrial Era 4.0/5.0;
Green Growth
Economy, Digital
Marketing and MSDM.

Meanwhile, Human Resource Management Training (HRM) includes various aspects to improve the ability and knowledge in managing human resources in an organization. Some of the general topics that can be raised in this training are: (1) Recruitment and Selection; (2) Employee Development; (3) Performance Management; (4) Compensation & Benefits; (5) Employee Relations; (6) Organizational Culture; (7) Leadership & Team Management; (8) Labor Regulations and Government Policies. (9) Data analysis and human resources; (10) Digital Transformation in Human Resources. The MSDM Training Program can be adjusted to the needs of the Company and the experience level of the trainees, both beginners and senior managers of the Co.



This is an open access article under the CC BY License
(<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

PENDAHULUAN

Berdasarkan Thema Unggulan yaitu Pengembangan Sistem Ekonomi dan Bisnis yang memprioritaskan peningkatan martabat manusia dengan sasaran utama masyarakat produktif dan non-produktif secara ekonomi, Maka Tim Pengusul mengambil Judul Pengabdian Masyarakat Mandiri “Pelatihan Digital Marketing, MSDM & Praktik Pemanfaatan Kain Perca Menuju Masyarakat Produktif dan Inovatif Era Gen-Z “ menjadi pilihan untuk dilaksanakan.

Pentingnya Pelatihan Digital Marketing dan MSDM bagi Pelaku UMKM dewasa ini dalam menghadapi era gen-z terlebih di dunia akademisi adalah : Pelatihan digital marketing dan manajemen sumber daya manusia (MSDM) sangat penting bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), terutama dalam menghadapi tantangan dan peluang yang dibawa oleh generasi Z. Berikut adalah beberapa alasan mengapa pelatihan ini menjadi krusial: (1)Adaptasi terhadap Perubahan Pasar; Generasi Z tumbuh di era digital, di mana teknologi dan internet menjadi bagian integral dari kehidupan sehari-hari. UMKM perlu memahami perilaku konsumen generasi ini yang lebih condong berbelanja secara online dan menggunakan media sosial sebagai sumber informasi. Pelatihan digital marketing akan membantu pelaku UMKM untuk menyesuaikan strategi pemasaran mereka dan memanfaatkan platform digital secara efektif. (2) Peningkatan Keterampilan Digital. Pelatihan digital marketing memberikan keterampilan praktis dalam menggunakan berbagai alat dan teknik pemasaran, seperti SEO, media sosial, email marketing, dan analisis data. Keterampilan ini sangat berharga bagi UMKM untuk dapat bersaing di pasar yang semakin kompetitif dan untuk mencapai target pasar yang lebih luas. (3) Pembentukan Brand yang Kuat**Melalui digital marketing, UMKM dapat membangun brand awareness yang lebih efektif. Generasi Z sangat peduli dengan nilai dan identitas merek. Pelaku UMKM perlu dilatih tentang pentingnya membangun citra merek yang positif dan relevan dengan nilai-nilai yang dipegang oleh generasi ini.(4) **Strategi Pemasaran yang Berbasis Data** Pelatihan ini juga mencakup pengajaran tentang bagaimana mengumpulkan dan menganalisis data konsumen. Dengan pemahaman yang baik tentang data dan analitik, pelaku UMKM dapat membuat keputusan yang lebih baik dan mengoptimalkan kampanye pemasaran mereka berdasarkan kebutuhan dan preferensi konsumen.(5). Manajemen Sumber Daya Manusia yang

Efektif* MSDM menjadi penting karena dengan pertumbuhan UMKM yang cepat, manajemen karyawan juga harus diperhatikan. Pelatihan MSDM membantu pelaku UMKM dalam rekrutmen, pelatihan, pengembangan karyawan, serta menciptakan lingkungan kerja yang positif yang mampu menarik dan mempertahankan talenta muda (6). ****Membangun Jaringan dan Kolaborasi****

Melalui pelatihan, pelaku UMKM juga dapat membangun jaringan dengan pelaku usaha lain, akademisi, dan praktisi di bidang digital marketing dan MSDM. Ini membuka peluang untuk kolaborasi, berbagi pengalaman, dan mendapatkan dukungan dalam mengembangkan usaha.(7). ****Inovasi dan Kreativitas****Generasi Z dikenal sebagai generasi yang inovatif dan kreatif. Pelatihan digital marketing dapat merangsang ide-ide baru dan pendekatan kreatif dalam pemasaran produk atau layanan yang ditawarkan oleh UMKM. Ini penting untuk menarik minat dan perhatian pelanggan muda. (8). ****Kesadaran akan Isu Sosial dan Lingkungan****Generasi Z lebih peka terhadap isu-isu sosial dan lingkungan. Pelatihan yang membahas pentingnya CSR (Corporate Social Responsibility) dan keberlanjutan dalam pemasaran dapat membantu UMKM untuk beradaptasi dan menciptakan strategi yang menarik bagi generasi ini. Jadi dapat disimpulkan bahwa Secara keseluruhan, pelatihan digital marketing dan MSDM sangat penting bagi UMKM dalam menghadapi tuntutan dan dinamika pasar yang terus berubah. Dengan pengetahuan dan keterampilan yang tepat, pelaku UMKM dapat memanfaatkan potensi yang ada pada era digital dan generasi Z untuk mengembangkan usaha mereka secara berkelanjutan.

WKRI merupakan Organisasi Masyarakat yang setingkat dengan PKK di dalamnya terdapat kepengurusan yang periodic dan dinamis mengikuti perkembangan jaman kini, turut terjun ambil bagian menyelesaikan persoalan-persoalan kemasyarakatan diantaranya persoalan munculnya wirausaha-wirausaha muda. WKRI sebagai Organisasi Wanita juga diharapkan mampu untuk menampung kegiatan ekonomi dengan usaha-usaha berproduksi produk kreatif dan innovative untuk dapat dipasarkan di negeri sendiri, sehingga dapat menjadi contoh kaum mudanya untuk dapat menjadi produktif dan memberikan nilai tambah (value added) bagi perekonomian setempat terutama golongan ekonomi menengah kebawah dapat terangkat. WKRI diharapkan menjadi pelopor dan penggerak untuk menumbuhkan pemikiran ide-ide kreatif dan innovatif para anggotanya ke masyarakat luas di lingkungan sekitarnya untuk meningkatkan ketrampilannya dengan mengikuti berbagai pertemuan pelatihan ketrampilan dan pembinaan kearah Produktivitas. Melalui Kewirausahaan, Pemasaran, Pengelolaan keuangan, Manajemen serta Ketrampilan -ketrampilan lain yang bersinergi dengan Tim Praktisi untuk dapat meningkatkan pendapatan masyarakat yang akhirnya dapat berkontribusi bagi peningkatan GDP/GNP wilayah setempat dengan tahapan capaian tertentu. Pemanfaatan Aneka Produk Home Care yang kreatif dan Innovatif dapat dipasarkan ke UMKM setempat menjadi kegiatan ekonomi yang bermanfaat dan menguntungkan menghasilkan laba dan menambah pendapatan Masyarakat. Permasalahan Mitra tentang pemanfaatan sumber-sumber ekonomi seperti tenaga kerja yang terlatih, terdidik dan terampil sangatlah dibutuhkan. Maka Melalui Kegiatan pengabdian Masyarakat UPITRA diharapkan akan menambah nilai value Masyarakat yang menjadi binaanya.

Tujuan yang ingin dicapai melalui Pelatihan Digital Marketing dan MSDM bagi Pelaku UMKM dewasa ini dalammenghadapi era gen-z terlebih di dunia akademisi adalah : (1)

Pemahaman Digital Marketing yaitu Meningkatkan pemahaman pelaku UMKM tentang konsep dasar dan strategi digital marketing termasuk pemanfaatan media social, SEO, email marketing, dan analisis data untuk menarik konsumen dari kalangan Gen-Z. (2) Meningkatkan Keterampilan Teknologi : Melatih pelaku UMKM agar dapat menggunakan alat dan platform digital secara efektif untuk mempromosikan produk dan layanan mereka. (3) Pemasaran yang tepat sasaran : Mengajarkan bagaimana mengenali dan memahami karakteristik serta perilaku konsumen Gen-Z, sehingga pelaku UMKM bisa menyusun strategi pemasaran yang sesuai dan menarik bagi segmen ini. (4) Pengembangan Brand : Membantu UMKM dalam membangun dan mengembangkan merek mereka di dunia digital, supaya dapat bersaing dengan merek yang lebih besar. (5) Peningkatan Jaringan : Menumbuhkan jaringan kolaborasi antara pelaku UMKM dan stakeholder akademisi, termasuk pengelolaan tim di era digital, sehingga UMKM dapat beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan. (6) Efesiensi : Memberikan pengetahuan tentang cara mengelola sumberdaya manusia secara efektif, termasuk pengelolaan tim era digital, sehingga UMKM dapat beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan. (7) Inovasi dan Kreativitas : Mendorong pelaku UMKM untuk berinovasi dan berkreasi dalam mengembangkan produk dan layanan, serta bagaimana menerapkannya di dunia digital. (8) Keberlanjutan Bisnis : menyampaikan konsep keberlanjutan bisnis, terutama bagaimana UMKM dapat memanfaatkan teknologi untuk menciptakan praktik bisnis yang ramah lingkungan dan sosial. (9) Asaptasi Terhadap Perubahan Pasar : Mengajarkan pelaku UMKM untuk cepat beradaptasi terhadap tren dan perubahan dalam konsumen, terlebih di pasar yang didominasi oleh Gen-Z (10) Peningkatan Daya Saing : meningkatkan daya saing UMKM di pasar lokal maupun global dengan memanfaatkan digital marketing dan manajemen sumberdaya manusia yang efisien.

Dengan mencapai tujuan-tujuan tersebut, pelatihan ini diharapkan dapat meningkatkan kemampuan dan daya saing UMKM dalam menghadapi tantangan di era digital, serta memanfaatkan peluang yang ada di dunia akademisi dan pasar global yang lebih luas.

Melalui penggunaan bahan-bahan alami dan ramah lingkungan dalam pembuatan produk home care, maka program ini juga dapat membantu meningkatkan kesadaran lingkungan di masyarakat. Peserta dapat memilih produk yang aman bagi lingkungan, masyarakat akan berkontribusi pada upaya pelestarian lingkungan hidup. Harapan Tim Pengabdian adalah (1) Meningkatnya keterampilan memproduksi aneka produk home care, seperti produk sabun cuci pakaian, pewangi dll, membuat lilin aroma terapi, fresh care, menyulam dan produksi tempat pensil hias meja dari bahan botol aqua dan semacamnya yang dapat dikelompokan kedalam Produk Home Care ramah lingkungan. (2) Meningkatnya Pemasaran ke areal yang lebih luas (3) Meningkatnya Pendapatan Keluarga (4) Meningkatnya keterampilan untuk menjadi Tenaga Kerja yang terdidik, terlatih & terampil di bidangnya, (5) Menjadi Wirausaha yang Terampil, Kreatif dan Inovatif untuk bidang produksi home care ramah lingkungan (6) Menjadi Masyarakat yang menghargai karya kearifan lokal dan (7) Menjadi Anggota Masyarakat yang mampu Berkontribusi Bagi Peningkatan GNP/GDP Wilayah Setempat Khususnya Jebres Timur Surakarta Jawa Tengah Menuju Masyarakat produktif. Berikut adalah Data gambar dari kegiatan pelatihan yang pertama yaitu Pelatihan

Pelatihan dan Pembinaan tersebut akan diprogramkan dan dilaksanakan oleh Tim Pengabdian Masyarakat D3 Manajemen Keuangan dan Praktisi UMKM Ibu Dina dari Pemanfaatan Kain Perca dengan program pelatihan yang bervariatif dan selalu innovative mengikuti program yang dicanangkan oleh Fakultas Vokasi UPITRA dalam penyusunan CPMK, IKU untuk setiap mata kuliah yang dibina oleh para dosen-dosennya dalam Tim Pengabdian masyarakat tersebut sehingga mempunyai capaian yang terprogram dengan baik. Permasalahan Mitra masih ditunjukkan oleh adanya degradasi atau kemerosotan dunia usaha yang dialami para anggota UMKM dan para anggota yang berperhatian terhadap perkembangan Kewirausahaan di generasi jaman now yang akan mengisi Era Industri 4.0 mendatang oleh alih generasi yaitu Generasi Gen-Z. Keprihatinan terhadap keterampilan ber- produksi terhadap produk homecare ramah lingkungan dalam negeri sendiri mengalami kemerosotan untuk setiap generasi ditunjukkan beralihnya kedalam produk-produk manca negara. Disamping itu, juga terjadinya Kurang berperhatian terhadap bahan-bahan lingkungan sekitar dimana bahan tersebut dapat menjadi lebih berguna untuk diubah menjadi produksi yang produktif dari segi manfaat dan segi ekonomi. Misalnya memanfaatkan botol bekas untuk produk tempat pensil dan bahan-bahan lain seperti minyak goreng bekas bisa diubah menjadi Sabun cuci pakaian herbal dan masih banyak yang dapat dimanfaatkan sebagai Aneka Produk Home Care yang kreatif dan Innovatif sehingga dapat dipasarkan ke UMKM setempat menjadi kegiatan ekonomi yang bermanfaat dan menguntungkan menghasilkan laba dan menambah pendapatan Masyarakat. Permasalahan Mitra tentang pemanfaatan sumber-sumber ekonomi seperti tenaga kerja yang terlatih, terdidik dan terampil sangatlah dibutuhkan, maka melalui Kegiatan pengabdian Masyarakat UPITRA diharapkan akan menambah nilai (value) Masyarakat yang menjadi binaanya. Jika Pengembangan produk tambahan produk homecare yang menjadi produk tambahan memberikan kontribusi bagi peningkatan GDP/GNP wilayah setempat dan menjadikan para anggota UMKM wilayah setempat telah menjadi tenaga kerja yang terdidik, terlatih dan terampil yang dapat ditularkan kepada antar generasi dan alih generasi yang disebut Generasi Milleneal Ke Generasi Emas maka Tujuan Tim Pengabdian Masyarakat UPITRA telah dan akan berhasil dari segi capaianya.

Peralihan antar generasi membutukan Transformasi Knowlegde dari keahlian keterlatihan dan ketrampilan yang berkelanjutan. Hal ini sangat menjadikan perhatian Tim Pengabdian Masyarakat yang bergelit dibidang Pengembangan produk home care ramah lingkungan ini terkhusus membutuhkan penanganan yang dapat bersinergi dengan berbagai pihak serta bermitra dengan pihak-pihak yang berkepentingan mempunyai tujuan yang sama diantaranya para pengusaha, Pelaku UMKM, WKRI, para praktisi UMKM, dan guru-guru SMK serta para Dosen Vokasi UPITRA. Jika tujuan telah tercapai dalam kegiatan selama satu tahun terakhir, maka akan beralih meningkatkan ketrampilan sesuai thema yang diambil di tahun yang bersangkutan yaitu Melestarikan Budaya Batik Bagi Generasi Emas Di Era Industri 4.0.

Tujuannya adalah Meningkatkan Ketrampilan untuk menjadi Tenaga Kerja yang terdidik, terlatih & Terampil dibidangnya, Menjadi Wirausaha yang Terampil, Kreatif dan Inovatif untuk bidang produksi home care ramah lingkungan, Menjadi Masyarakat yang menghargai karya kearifan lokal dan Menjadi Anggota Masyarakat yang mampu Berkontribusi Bagi Peningkatan

GNP/GDP Wilayah Setempat Khususnya Jebres Timur Surakarta Jawa Tengah Menuju Green growth economy.

Saat ini, usaha kecil menengah hanya mampu bertahan dengan mencari solusi untuk mengurangi penjualan produk dan mengubah gaya hidup konsumen melalui teknologi digital seperti belanja online. E-commerce berperan penting dalam meningkatkan pendapatan, meningkatkan penjualan, dan sebagai media memasarkan produk (3). E-commerce yang dirancang dapat mendukung proses transaksi penjualan dan pelaporannya secara baik (4). Penggunaan e-commerce terbukti mampu meningkatkan pendapatan UMKM, karena dengan mempromosikan dan menjual produk di internet, semua orang dapat melihat produk mereka, yang memudahkan untuk mempresentasikan produk kepada calon pelanggan. Saat melakukan pemesanan secara online, konsumen mudah untuk mencari informasi mengenai produk yang dimilikinya. Penggunaan e-commerce juga memberikan keuntungan lain yaitu dapat meningkatkan efisiensi usaha, karena kegiatan bisnis tidak lagi dibatasi oleh ruang dan waktu (5).

Mitra WKRI Anak Ranting Jebres saat ini tengah menghadapi berbagai tantangan yang cukup kompleks dalam upayanya untuk berkembang secara berkelanjutan. Permasalahan yang mereka hadapi mencakup berbagai bidang penting, mulai dari lingkungan, keuangan dan teknologi, pemasaran, hingga pengelolaan sumber daya manusia.

Di bidang lingkungan, salah satu permasalahan utama yang diungkapkan oleh Ketua Mitra adalah rendahnya pengetahuan anggota terkait pengelolaan barang bekas layak pakai. Para anggota belum terbiasa dengan teknik-teknik pengolahan limbah menjadi barang yang memiliki nilai seni atau ekonomi, serta belum memiliki kreativitas dalam mendesain produk kerajinan. Potensi untuk mengubah barang bekas menjadi kerajinan tangan yang bernilai jual belum dimanfaatkan secara optimal, baik karena kurangnya keterampilan maupun wawasan dalam pemasaran hasil karya tersebut.

Sementara itu, di bidang keuangan dan teknologi, Mitra mengalami hambatan signifikan terutama dalam aspek literasi keuangan. Banyak anggota yang belum memahami konsep dasar keuangan, seperti pentingnya tabungan, manajemen utang, dan investasi yang bijak. Hal ini berdampak pada pengambilan keputusan keuangan yang kurang tepat dan berisiko terhadap stabilitas ekonomi pribadi maupun organisasi. Di samping itu, pencatatan keuangan yang masih dilakukan secara manual juga menjadi persoalan tersendiri. Penggunaan buku catatan tradisional tanpa dukungan teknologi membuat pengelolaan keuangan menjadi tidak efisien, rawan kesalahan, serta menyulitkan proses pelacakan dan analisis data keuangan. Keterlambatan dalam pengambilan keputusan akibat sistem pencatatan yang tidak modern dapat menghambat perkembangan organisasi secara keseluruhan.

Dalam hal pemasaran, Mitra masih bergantung pada metode konvensional yang kurang mampu menjangkau pasar yang lebih luas. Anggota organisasi belum akrab dengan strategi pemasaran digital, seperti penggunaan media sosial, optimisasi mesin pencari (SEO), atau pengelolaan iklan online. Akibatnya, potensi e-commerce yang sebenarnya bisa sangat menguntungkan belum dimanfaatkan secara maksimal. Ditambah lagi, desain produk yang dihasilkan masih belum cukup menarik atau sesuai dengan selera pasar. Kurangnya pemahaman

mengenai prinsip estetika, fungsionalitas, dan nilai guna membuat produk kurang kompetitif di pasaran.

Terakhir, tantangan yang tak kalah penting juga muncul di bidang sumber daya manusia. Ketua Mitra menyampaikan bahwa para anggota belum memahami manajemen SDM secara mendalam. Aspek-aspek penting seperti proses rekrutmen dan seleksi anggota, pengembangan kapasitas individu, penilaian kinerja, hingga manajemen konflik belum dikelola secara sistematis. Hal ini berisiko menghambat kolaborasi dan efisiensi kerja dalam organisasi.

Dengan berbagai permasalahan ini, jelas bahwa Mitra WKRI Anak Ranting Jebres membutuhkan dukungan dan pendampingan untuk meningkatkan kapasitas organisasi di berbagai bidang. Pendekatan yang terintegrasi, kolaboratif, dan berbasis kebutuhan lokal akan menjadi kunci dalam menghadirkan solusi yang berkelanjutan bagi komunitas ini.

METODE

Pengabdian kepada masyarakat ini dirancang untuk memberdayakan ibu-ibu WKRI Anak Ranting Ngoresan, Kecamatan Jebres, Kota Surakarta melalui peningkatan keterampilan dalam mengelola pemanfaatan kain perca, literasi keuangan, pemanfaatan e-commerce melalui digital marketing, desain kemasan produk yang menarik, dan pengelolaan sumber daya manusia. Proses pelaksanaan dibagi menjadi empat tahap: persiapan, pelatihan dan pendampingan, evaluasi, dan pameran.

Tahap 1: Persiapan

Studi Pendahuluan:

Melakukan survei awal untuk memahami kondisi, kebutuhan, dan potensi di lingkungan WKRI Anak Ranting Ngoresan Jebres. Mengidentifikasi tingkat pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki oleh ibu-ibu di kelompok tersebut terkait pengelolaan dan pemanfaatan kain perca, literasi keuangan, e-commerce digital marketing , desain produk, dan manajemen sumber daya manusia yang terkover dalam MSDM (Manajemen Sumber Daya Manusia).

Perencanaan Kegiatan:

- a. Menggali potensi produk yang dapat dihasilkan dari barang bekas dan menentukan jenis pelatihan yang dibutuhkan.
- b. Menentukan materi pelatihan untuk Digital Marketing dan MSDM (Manajemen Sumber Daya Manusia)

Tahap 2: Pelatihan dan Pendampingan

Pelatihan Keterampilan Produk Home Care dari Barang Bekas:

- a. Menyelenggarakan workshop atau pelatihan langsung untuk mengajarkan teknik pengolahan barang bekas menjadi produk home care.
- b. Memberikan panduan tentang kreativitas desain dan penggunaan alat-alat sederhana untuk menghasilkan produk yang menarik dan berkualitas.

Pendampingan E-Commerce dan Digital Marketing Desain Kemasan:

- a. Memberikan panduan dalam memanfaatkan platform e-commerce untuk memasarkan produk mereka secara online.
- b. Memberikan pelatihan desain kemasan yang menarik dan branding produk untuk meningkatkan daya tarik di pasaran.

Pendampingan Pengelolaan Sumber Daya Manusia:

- a. Menyelenggarakan sesi pelatihan tentang manajemen sumber daya manusia, termasuk rekrutmen, pengembangan karyawan, dan penilaian kinerja.
- b. Memberikan panduan dalam menciptakan lingkungan kerja yang positif dan mendukung pertumbuhan organisasi.

Tahap 3: Evaluasi

Monitoring dan Evaluasi:

- a. Melakukan pemantauan terus-menerus terhadap perkembangan keterampilan dan pengetahuan ibu-ibu WKRI Anak Ranting Ngoresan Jebres.
- b. Mengumpulkan umpan balik melalui sesi refleksi bersama dan kuesioner evaluasi untuk memperbaiki metode pelaksanaan jika diperlukan.

Tahap 4: Pameran

Pameran Produk dan Prestasi:

- a. Menyelenggarakan pameran sebagai tahap akhir untuk memamerkan produk home care dari barang bekas yang telah dihasilkan oleh ibu-ibu WKRI Anak Ranting Ngoresan.
- b. Memberikan kesempatan kepada mereka untuk menjual produk secara langsung kepada masyarakat.

Pemantapan dan Dukungan Lanjutan:

- a. Memberikan dukungan lanjutan berupa sesi konsultasi atau pendampingan setelah pameran untuk memastikan kelangsungan dan pengembangan usaha mereka.
- b. Membangun jejaring antara ibu-ibu WKRI Anak Ranting Ngoresan dengan pihak terkait atau pelaku usaha lain untuk kolaborasi dan pengembangan lebih lanjut.

Peran dan tugas dari masing-masing anggota tim sesuai dengan kompetensinya dan penugasan mahasiswa. Pelaksanaan PKMU terdiri dari 1 ketua pelaksana PKMU, 2 anggota pelaksana PKMU, dan 3 mahasiswa. Peran dan tugas tersebut dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 1. Peran dan Tugas Pelaksana PKMU

No	Kompetensi / Penugasan Tim	Peran dan Tugas
1	Dra. Margaretha Prihatiningsih, M.M. -Kompetensi Kewirausahaan -Penugasan Ketua	- Bertanggungjawab terhadap program PKMU. - Mengelola tim pelaksana PKMU - Mengadakan kerjasama dengan mitra. - Publikasi jurnal nasional terakreditasi sinta 1-4.

2	Yusup Hari Subagya, S.E., M.M. -Kompetensi Sumber Daya Manusia	- Membantu tugas ketua. - Melaksanakan tugas pengumpulan data. - Perancang dan pelaksana pelatihan Sumber Daya Manusia. - Melaksanakan pengadaan alat pelatihan.
3	Dra. Melania Lulut Mariani, M Pd. - Kompetensi Bahasa Inggris	- Membantu tugas ketua. - Melaksanakan tugas administrasi PKMU. - Perancang dan pelaksana pelatihan praktik berbahasa inggris - Melaksanakan kegiatan Pameran
4	- Rafli dan Vio Se3mester-3- D3MK	- Membantu tugas ketua. - Melaksanakan tugas administrasi PKMU. - Perancang dan pelaksana dengan IT - Melaksanakan kegiatan tahap 1 & 2.
6	Mahasiswa Lona	- Melakukan Dokumentasi Foto & Video - Survei Lokasi - Pengadaan Konsumsi - Pendampingan Peserta Pelatihan - Administrasi Kegiatan - Mengelola Akomodasi

Tabel 2. Jadwal Pelaksanaan

No	Nama Kegiatan	Bulan (2023-2024)											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Persiapan kegiatan												
2	Koordinasi kegiatan dengan mitra PKMU												
3	Pengelolaan tim dosen-mahasiswa sebagai pendamping mitra PKMU												
4	Persiapan ruang pelatihan												
5	Persiapan instrument pendukung pelatihan												
6	Pengadaan pelatihan Digital Marketing dan MSDM												
7	Pelaksanaan pelatihan dan pendampingan Tahap 1												
8	Pelaksanaan pelatihan dan pendampingan Tahap 2												
9	Evaluasi kegiatan PKMU Tahap 1 & 2												
10	Perbaikan dan Pengadaan ulang												
11	Pelaksanaan pelatihan dan pendampingan Tahap 3												
12	Persiapan dan Pengelolaan tim Pameran												
13	Pelaksanaan pelatihan dan pendampingan												

	Tahap 4										
14	Penutupan pelaksanaan PKMU										
15	Pembuatan luaran PKMU										
16	Publikasi PKMU										

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uraian Hasil dan Luaran Pengabdian kepada Masyarakat: Pelatihan Digital Marketing, MSDM dan Pemanfaatan Kain Perca Menuju Masyarakat Produktif Bersama Mitra UMKM WKRI Anting Jebres Surakarta Jawa Tengah.

1. Hasil Pelatihan Keterampilan Produk Home Care dari Barang Bekas.

Ibu-ibu WKRI Anak Ranting Ngoresan Jebres telah berhasil mengolah berbagai barang bekas menjadi produk home care yang kreatif dan fungsional. Hasilnya mencakup berbagai produk seperti tempat penyimpanan, buket bunga, perabotan kecil, Gantungan Kunci pernak Pernik, Bahan kain perca, sandal, bantal dan sebagainya yang menunjukkan tingkat kreativitas dan keahlian mereka dalam mengolah material bekas (Hasil terlampir).

2. Luaran Pelatihan Literasi Keuangan dan E-Kasir.

Peningkatan pengetahuan literasi keuangan terlihat dari kemampuan ibu-ibu dalam merencanakan dan mengelola keuangan pribadi dan bisnis mereka dengan lebih efektif. Penerapan sistem e-kasir atau aplikasi keuangan sederhana telah mempermudah pencatatan dan monitoring keuangan, meningkatkan transparansi, dan meminimalkan risiko kesalahan pencatatan.

3. Luaran Pendampingan E-Commerce dan Desain Kemasan Produk.

Ibu-ibu berhasil membuat akun dan memasarkan produk mereka melalui platform e-commerce lokal. Produk yang dihasilkan telah diberikan desain kemasan yang lebih menarik dan profesional, meningkatkan daya tarik produk di pasar dan meningkatkan citra merek.

4. Luaran Pelatihan Pengelolaan Sumber Daya Manusia.

Peningkatan pemahaman tentang pengelolaan sumber daya manusia terlihat dari kemampuan ibu-ibu dalam merancang tim kerja yang efisien, memberikan motivasi, dan mengembangkan keterampilan karyawan. Implementasi kebijakan manajemen sumber daya manusia yang lebih baik telah menciptakan lingkungan kerja yang positif dan mendukung pertumbuhan organisasi.

5. Pameran dan Showcase Produk.

Pameran produk home care yang dihasilkan dari barang bekas telah menciptakan kesempatan bagi ibu-ibu WKRI Anak Ranting Ngoresan untuk memamerkan kreativitas mereka dan menjual produk langsung kepada masyarakat. Pameran menjadi ajang untuk membangun hubungan dengan konsumen, mendapatkan umpan balik, dan meningkatkan visibilitas produk mereka di pasar (Akan dilaksanakan).

6. Pengukuran Dampak dan Keberlanjutan.

Melakukan evaluasi dampak melalui kuesioner dan wawancara untuk mengukur perubahan pengetahuan, keterampilan, dan penerapan praktik bisnis yang diperoleh oleh ibu-

ibu setelah pelatihan dan pendampingan. Mengidentifikasi faktor-faktor pendukung dan hambatan yang dapat mempengaruhi keberlanjutan usaha ekonomi kreatif mereka.

7. Jejaring dan Kolaborasi.

Membangun jejaring dengan pihak terkait, pelaku usaha lokal, dan masyarakat untuk mendukung pengembangan bisnis ibu-ibu WKRI Anak Ranting dan PKK Ngoresan. Menumbuhkan kolaborasi yang berkelanjutan untuk memperluas akses ke pasar, mendapatkan sumber daya, dan memperkuat ekosistem ekonomi kreatif di lingkungan mereka.

8. Peningkatan Kemandirian dan Kepercayaan Diri.

Meningkatnya kemandirian dan kepercayaan diri ibu-ibu WKRI Anak Ranting dan PKK Ngoresan terlihat dari kemampuan mereka dalam mengelola usaha, berinteraksi dengan pelanggan, dan berpartisipasi aktif dalam kegiatan ekonomi lokal.

9. Dokumentasi dan Publikasi.

Membuat dokumentasi berupa foto, video, dan cerita sukses sebagai bahan promosi dan pembelajaran untuk kegiatan serupa di masa mendatang. Mempublikasikan hasil pengabdian kepada masyarakat ini melalui media lokal dan online untuk meningkatkan visibilitas dan mendukung pencapaian tujuan berkelanjutan.

Dengan serangkaian hasil dan luaran ini, dapat diukur bahwa pengabdian kepada masyarakat ini akan memberikan dampak yang signifikan terhadap peningkatan keterampilan, pengetahuan, dan pemberdayaan ekonomi kreatif ibu-ibu WKRI Anak Ranting Jebres. Melalui kegiatan ini, diharapkan mereka dapat terus berkembang dan memberikan kontribusi positif bagi komunitas mereka serta membangun keberlanjutan dalam usaha ekonomi kreatif yang telah mereka mulai.

KESIMPULAN

Setelah menyelesaikan tahap pertama dan kedua dari kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di Kecamatan Jebres, Surakarta, bersama Ibu-ibu WKRI Anak Ranting Ngoresan, telah terlihat sejumlah hasil positif dan luaran nyata yang mencerminkan keberhasilan program ini. Kegiatan yang dirancang untuk memberdayakan masyarakat, khususnya perempuan dalam sektor UMKM, telah menunjukkan dampak signifikan dalam meningkatkan keterampilan praktis dan wawasan kewirausahaan mereka.

Salah satu pencapaian utama adalah kemampuan kreatif ibu-ibu dalam menciptakan produk home care dari barang bekas yang masih layak pakai. Melalui pelatihan dan pendampingan, para peserta mampu mengolah bahan yang awalnya dianggap tidak berguna menjadi produk bernilai ekonomi, seperti kerajinan tangan, aksesoris, dan alat kebersihan. Ini menunjukkan adanya potensi besar dalam kreativitas masyarakat yang sebelumnya belum tergali secara optimal.

Selain itu, pelatihan literasi keuangan yang dipadukan dengan penggunaan aplikasi e-kasir telah memberikan pemahaman dasar mengenai pengelolaan keuangan yang efisien. Para peserta kini lebih memahami pentingnya pencatatan transaksi dan pengelolaan keuangan usaha secara digital, yang sangat membantu dalam operasional UMKM sehari-hari.

Pada tahap kedua, pemberdayaan dalam bidang e-commerce, digital marketing, serta

pengembangan desain kemasan turut memperkuat kemampuan peserta dalam menjangkau pasar yang lebih luas. Mereka tidak hanya memperoleh keterampilan teknis untuk memasarkan produk secara online, tetapi juga memahami pentingnya tampilan kemasan yang menarik dalam meningkatkan nilai jual produk mereka.

Lebih jauh, pemahaman terkait manajemen sumber daya manusia (MSDM) juga mengalami peningkatan. Melalui materi pelatihan yang diberikan, para peserta mulai memahami proses rekrutmen, pengembangan karyawan, hingga manajemen tim yang efektif, yang penting untuk mendukung pertumbuhan usaha yang berkelanjutan.

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian ini telah memberikan kontribusi nyata dalam meningkatkan kapasitas ibu-ibu WKRI di bidang kewirausahaan, teknologi digital, dan pengelolaan usaha yang lebih modern serta berorientasi pasar.

Sebagai tindak lanjut dari keberhasilan kegiatan pengabdian masyarakat di Kecamatan Jebres, terdapat sejumlah saran strategis yang dapat diterapkan untuk meningkatkan dampak dan keberlanjutan program ke depannya. Salah satu aspek penting adalah implementasi prinsip keberlanjutan dalam proses produksi produk home care dari barang bekas. Para peserta didorong untuk lebih konsisten dalam menggunakan bahan daur ulang dan menerapkan sistem produksi yang ramah lingkungan demi meminimalkan limbah serta menciptakan nilai tambah jangka panjang.

Penguatan literasi keuangan juga menjadi prioritas lanjutan. Pelatihan sebaiknya diperluas dengan topik-topik yang lebih mendalam seperti investasi sederhana, pengelolaan risiko keuangan, hingga perencanaan keuangan jangka panjang. Pemahaman ini penting untuk memperkuat fondasi finansial usaha yang tengah dibangun oleh para mitra.

Selain itu, integrasi teknologi lanjutan dalam e-commerce perlu ditingkatkan. Mitra didorong untuk memanfaatkan alat digital yang lebih canggih, termasuk strategi pemasaran berbasis konten digital, pengelolaan media sosial, dan analisis data penjualan. Hal ini bertujuan agar pelaku UMKM dapat meningkatkan jangkauan pasar dan efisiensi penjualan secara daring.

Dalam hal manajemen sumber daya manusia, pelatihan tambahan maupun sesi konsultasi akan sangat berguna untuk membangun tim kerja yang solid, profesional, dan memiliki kinerja tinggi. Kemampuan mengelola SDM secara efektif akan sangat menunjang pertumbuhan usaha mereka.

Untuk mendukung promosi dan eksposur hasil karya mitra, perencanaan dan promosi pameran pada tahap berikutnya perlu dirancang secara lebih matang. Strategi promosi, baik online maupun offline, harus melibatkan elemen-elemen kreatif dan partisipatif agar mampu menarik perhatian masyarakat luas.

Akhirnya, pendekatan kolaboratif menjadi sangat penting. Membangun kemitraan dengan pelaku usaha lokal, lembaga keuangan, atau instansi lain dapat memperluas jejaring usaha serta membuka peluang pengembangan yang lebih luas. Pengabdian ini bukan hanya sebatas transfer ilmu, tetapi merupakan investasi sosial untuk menciptakan dampak jangka panjang yang memberdayakan perempuan, meningkatkan ekonomi keluarga, serta memperkuat peran komunitas lokal secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Arka (2021), Pertumbuhan Ekonomi Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasional, BPFE: Yogjakarta.
- Chinn Dalam SNA, (2020), Transaksi Eksport Import Barang Luar Negeri Dalam Komponen PDRB Penggunaan Provinsi (Jurnal Ilmiah Hasil Penelitian).
- Gregory Mankiew (2019), Gross National Product sebagai ukuran untuk mengetahui pertumbuhan ekonomi suatu negara, Salemba empat: Bandung.
- <https://doi.org/10.1867/j.pep.626>, Green Grouwth, Green Economy and Sustainable Development, Terminological and Relation Discourse, prague Economic Papers, 26(4), 487-499.
- Ika Purnama N, Pratamu Putri L, Bahagia R, Kapten Mukhtar Basri, (2022), No J. Analisis E-commerce Dalam Membantu Penjualan UMKM di Tengah Pandemi. Available from: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>
- Kartika Dewi P, Aplikasi Kasir Pintar Dalam Pencatatan P, Eka Safitry S, Muhammadiyah Ponorogo U (2023). Penggunaan Aplikasi Kasir Pintar Dalam Pencatatan Keuangan (Studi Kasus UMKM Poklahsar Wisna Fresh) Ardyan Firdausi Mustoffa.
- Kasmir (2019: 4), Analisis Laporan Keuangan, salemba Empat: Bandung.
- Kasmir (2020), Analisis Laba Kotor & Lainnya. Salemba Empat: Bandung.
- Melansir E Modul-Economi (2020) : Pendapatan Nasional oleh Kemendikbud, Cara menghitung Gross National Product, Salemba Empat: Bandung.
- Nadya Nurul Sabrina & Isfenty Sadalia, (Jurnal Ekonomi Bisnis & Manajemen, Akuntansi, Jebma), Vol.1 Nomor 2 Juli 2022, E-ISSN: 2797-7161/Doi-10477709/Jebma.vii.971 Universitas Sumatera Utara.
- Ningsih, (2020), Analisis Rasio Likuiditas, BPFE: Yogjakarta
- Novitasari, (2020) Rasio Aktivitas, (Kutipan Jurnal Ilmiah).
- Nurfinda, (2019), Analisis Ratio Profitabilitas, BPFE; Yogjakarta.
- Nurvinda, (2020), Rasio Profitabilitas, BPFE: Yogjakarta.
- Novitasari, (2020), Ratio Aktivitas (Kutipan Jurnal Ilmiah).
- Plamer (2018), Indikator Green Economy, Peningkatan GDP/GNP. (Kutipan Jurnal Ilmiah).
- Pramana & Mustanda (2018), Tujuan Mnajemen Keuangan Dalam Memaksimalkan Nilai Perusahaan (Kutipan Jurnal Ilmiah).
- Rahmat B, Fenando F, Alfresi AI. Penerapan E-Commerce Pada Startup Store Palembang Menggunakan Model Prototype. Journal of Software Engineering Ampera. 2022 Feb 25;3(1):27-37.
- Rianty M, Fitri Rahayu P. Pengaruh E-Commerce Terhadap Pendapatan UMKM Yang Bermitra Gojek Dalam Masa Pandemi Covid-19. 2021;16(2):153–67. Available from: <https://akuntansi.pnp.ac.id/jam>
- Syafnur A, Kurniawan E, Yusda RA. Penerapan Aplikasi E-Kasir dalam Manajemen Usaha kecil dan Menengah. Jurnal Pengabdian Masyarakat (abdira). 2022;2(3).

- Sadono Sukirno (2020), Pertumbuhan Ekonomi Melalui GNP/GDP, Jurnal Ilmiah : Jakarta SNA, (2018), Penyusunan PNB/PDB & Penggunaannya Mengacu pada system of national accounts (Jurnal Ilmiah).
- Salim, (2021), Analisis Rasio Solvabilitas, BPFE: Yogjakarta.
- Sudiyani & Darmayanti, (2018), Nilai Perusahaan merupakan Kemampuan perusahaan yang mencerminkan Harga Saham dalam transaksi di pasar modal dan menyejahterkan para pemegang saham.
- S. Munawir, (2022), Pasar Modal Indonesia dan Konsep GDP, Jurnal Ilmiah dipresentasikan di Jakarta.
- (UN,2020), Pendapatan Kelompok Makanan & Perumahan dalam berkonsumsi (Kutipan-Jurnal Ilmiah).
- (Wikipedia, 2019) Profitabilitas, Jurnal Ilmiah Dipresentasikan Di Jakarta.
- www.idx.co.id Diakses pada 24 Mei 2020 Tentang Pentingnya Berinvestasi Saham Di Bursa Efek Indonesia.
- www.cnbindonesia.com Diakses pada 24 Agusutus 2020 Tentang Pertumbuhan Ekonomi & Ketersediaan Infrastruktur Dipresentasikan Di Jakarta.
- World Bank, (2018) Meminimalkan Dampak Berbahaya Dari Kegiatan Ekonomi Terhadap Lingkungan (Kutipan jurnal Ilmiah).
- World Bank, (2022), PDRB Berpenagruh signifikan terhadap hasil impor di Indonesia