

## LAPORAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT



**MENUMBUHKAN JIWA WIRUSAHA MELALUI PELATIHAN  
E-COMMERCE BAGI WARGA VILLA MUTIARA SERPONG RT 003 RW 012  
PONDOK JAGUNG TIMUR, SERPONG UTARA, TANGERANG SELATAN**

### **TIM PELAKSANA**

Ketua : Dr. Agus Sriyanto, S.E., M.M. (980013)  
Anggota : Yugi Setyarko, S.E., M.M. (050029)  
Teja Endra Eng Tju, S.T., M.Kom. (190046)

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS BUDI LUHUR  
September 2024**

## HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

**Judul Kegiatan** : Menumbuhkan Jiwa Wirausaha Melalui Pelatihan *E-Commerce*  
Bagi Warga Villa Mutiara Serpong RT 003 RW 012  
Pondok Jagung Timur, Serpong Utara, Tangerang Selatan

**Ketua Pelaksana**

- a. Nama Lengkap : Dr. Agus Sriyanto, S.E., M.M.
- b. NIP/NIDN/ID-SINTA : 980013/0331077801/6050091
- c. Jabatan Fungsional : Lektor
- d. Program Studi : Manajemen
- e. Nomor HP : +6281329654549
- f. Alamat e-mail : agus.sriyanto@budiluhur.ac.id

**Anggota (1)**

- a. Nama Lengkap : Yugi Setyarko, S.E., M.M.
- b. NIP/NIDN/ID-SINTA : 050029/0306047502/6043793

**Anggota (2)**

- a. Nama Lengkap : Teja Endra Eng Tju, S.T., M.Kom.
- b. NIP/NIDN/ID-SINTA : 190046/0407127201/6713276

**Institusi Mitra**

- a. Nama Mitra : Warga RT003 RW012 Villa Mutiara Serpong
- b. Alamat : Perumahan Villa Mutiara Serpong RT003 RW012  
Pondok Jagung Timur, Serpong Utara, Tangerang Selatan.

**Lama Kegiatan** : 6 bulan

**Biaya Kegiatan**

- a. Sumber Universitas Budi Luhur : Rp. 6.000.000,00
- b. Sumber lain (sebutkan jika ada) : -

Jakarta, 1 September 2024

Mengetahui,  
Dekan/Kepala Pusat Studi



(Prodi Dr. Ir. Drs. Selamet Riyadi, M.Si.)  
NIP 210009

Ketua Pelaksana

(Dr. Agus Sriyanto, S.E., M.M.)  
NIP 980013



Menyetujui,  
Direktur Riset dan Pengabdian Kepada Masyarakat

Dr. Ir. Prudensius Maring, M.A.)

NIP 190043

## RINGKASAN

Pengabdian kepada masyarakat di RT003 RW012 Villa Mutiara Serpong, Tangerang Selatan, Banten, bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan warga terkait penggunaan teknologi internet, khususnya dalam ranah *e-Commerce* atau perdagangan elektronik. Saat ini, penetrasi teknologi internet sudah meluas, dan keamanan transaksi tidak lagi menjadi kendala besar. Kegiatan ini akan memberikan pelatihan kepada warga tentang dasar-dasar *e-commerce*, optimasi media sosial, dan penggunaan situs *marketplace*. Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk mengembangkan jiwa entrepreneur di kalangan warga perumahan, dengan harapan dapat memanfaatkan *e-commerce* sebagai media penunjang kegiatan bisnis UMKM. Melalui pemahaman dan keterampilan yang diberikan, diharapkan warga dapat memperluas area pemasaran bisnis mereka dan meningkatkan daya saing di dunia online.

Kata\_kunci ; Kewirausahaan, Pelatihan , *E-Commerce* .

## PRAKATA

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, atas rahmat dan hidayah-Nya, sehingga kami dapat menyelesaikan laporan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Melalui prakata ini, kami ucapkan terimakasih kepada seluruh peserta pelatihan yang telah menunjukkan partisipasi aktif dan antusiasme baik sekali. Laporan ini disusun sebagai hasil dari upaya kolaboratif tim pengabdian kepada masyarakat yang terdiri dari para fasilitator dan peserta, dengan tujuan meningkatkan literasi dan keterampilan dalam pemanfaatan teknologi internet, khususnya dalam konteks e-Commerce, di perumahan Villa Mutiara Serpong, Tangerang Selatan, Banten.

Jakarta, 1 September 2024

Ketua pelaksana,



Dr. Agus Sriyanto, SE, MM

## DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
RINGKASAN .....	iii
PRAKATA .....	iv
DAFTAR ISI .....	v
DAFTAR TABEL .....	vi
DAFTAR LAMPIRAN .....	vii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1. Analisis Situasi .....	1
1.2. Permasalahan Mitra .....	2
BAB II SOLUSI .....	3
2.1. Solusi Permasalahan Mitra .....	3
2.2. Target Luaran .....	4
BAB III METODE PELAKSANAAN .....	5
3.1. Tahap Pelaksanaan Solusi .....	5
3.2. Partisipasi Mitra dalam Pelaksanaan Program .....	5
3.3. Evaluasi Pelaksanaan Program dan Keberlanjutan Program .....	6
3.4. Peran dan Tugas Anggota Tim Berdasarkan Kompetensi .....	6
BAB IV HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI .....	7
4.1. Pelaksanaan Kegiatan .....	7
4.2. Hasil Evaluasi Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat .....	7
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....	8
5.1. Kesimpulan .....	8
5.2. Saran .....	8
DAFTAR PUSTAKA .....	9
LAMPIRAN .....	10

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 2.1. Target yang dihasilkan.....	4
--	---

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1. Realisasi Penggunaan Anggaran .....	10
Lampiran 2. Gambaran IPTEKS.....	11
Lampiran 3. Peta Lokasi Mitra .....	12
Lampiran 4. Biodata Ketua dan Anggota Tim Pelaksana.....	13
Lampiran 5. Surat Pernyataan Kesediaan Kerja Sama Mitra .....	19
Lampiran 6. Surat Perjanjian Kontrak Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat.....	20
Lampiran 7. Catatan Harian.....	21
Lampiran 8. Daftar Hadir Pelaksanaan Kegiatan .....	22
Lampiran 9. Dokumentasi Pelaksanaan Kegiatan .....	23
Lampiran 10. Artikel Ilmiah (draft/submitted/accepted/published) .....	24
Lampiran 11. Publikasi di Media Masa Cetak/Elektronik .....	25
Lampiran 12. Modul/Materi Kegiatan .....	26
Lampiran 13. Berita Acara Serah Terima (BAST) Teknologi dan Inovasi .....	28
Lampiran 14. HKI.....	29

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Analisis Situasi**

Kompleks Villa Mutiara Serpong Pondok Jagung menjadi tempat yang dinamis dan hidup dengan adanya berbagai kegiatan yang melibatkan seluruh kelompok masyarakat, dari anak-anak hingga ibu-ibu. Inisiatif ini terlihat jelas dari partisipasi aktif dalam kegiatan yang diorganisir oleh Rukun Tetangga (RT), menunjukkan keberagaman dan semangat partisipasi yang tinggi di kalangan warga. Aktivitas yang bersifat inklusif ini menciptakan atmosfer yang hangat dan ramah di kompleks. Keberagaman kegiatan di kompleks tidak hanya terbatas pada kelompok umum, namun juga mencakup inisiatif yang khusus ditujukan untuk ibu-ibu. Kegiatan seperti PKK, imunisasi balita, pengajian, dan arisan menunjukkan kesadaran dan komitmen untuk meningkatkan kesejahteraan dan pendidikan bagi perempuan di kompleks ini. Langkah positif ini menciptakan lingkungan yang mendukung pertumbuhan dan perkembangan positif bagi seluruh anggota keluarga. Upaya untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan warga diwujudkan melalui kegiatan-kegiatan di aula sekretariat karang taruna RT 003/012. Ceramah, tausiah, seminar, dan pelatihan menjadi sarana untuk menciptakan lingkungan pembelajaran yang holistik dan mendukung pertumbuhan masyarakat secara menyeluruh. Hal ini mencerminkan komitmen untuk mengembangkan potensi warga dalam berbagai aspek kehidupan. Mayoritas warga kompleks Villa Mutiara Serpong adalah pekerja, menciptakan keberagaman dalam profesi di antara bapak-bapak dan ibu-ibu. Keragaman ini memberikan landasan yang kuat untuk pengembangan kegiatan ekonomi lokal. Dengan demikian, kompleks ini tidak hanya menjadi tempat tinggal, tetapi juga pusat aktivitas ekonomi yang beragam.

Keberagaman ekonomi tercermin dari berbagai jenis usaha yang dijalankan oleh warga, seperti dagang pakaian, makanan ringan, dan rumah makan. Semangat kewirausahaan ini tidak hanya menciptakan lapangan pekerjaan lokal tetapi juga berkontribusi pada keberagaman ekonomi di kompleks. Dengan demikian, setiap usaha lokal memiliki potensi untuk memberikan dampak positif pada ekonomi komunitas. Meskipun beberapa warga mungkin menghadapi kendala ekonomi, keharmonisan dalam hidup bertetangga tetap terjaga dengan baik. Sikap peduli terhadap keamanan, kenyamanan, dan ketentraman menciptakan atmosfer solidaritas di kompleks. Hal ini menunjukkan bahwa kehidupan masyarakat tidak hanya terfokus pada aspek ekonomi, tetapi juga pada nilai-nilai kebersamaan dan saling mendukung. Kesadaran akan manfaat teknologi, khususnya *e-commerce*, memberikan indikasi positif terhadap pemahaman warga terhadap perkembangan ekonomi digital. Pengetahuan ini menciptakan peluang untuk memperluas bisnis dan meningkatkan daya saing dalam dunia bisnis yang semakin digital dan terhubung.

Pemahaman mengenai manfaat *e-commerce*, termasuk perluasan pasar, penurunan biaya operasional, dan dukungan terhadap *business process reengineering*, menandakan bahwa kompleks ini siap untuk mengadopsi tren bisnis *online*. Pengetahuan ini menciptakan landasan untuk pertumbuhan bisnis lokal dan kontribusi positif pada ekonomi di tingkat kompleks.

## 1.2. Permasalahan Mitra

Permasalahan yang dihadapi oleh mitra pengabdian masyarakat dalam memanfaatkan media *e-commerce* mencakup beberapa aspek kritis yang perlu ditangani secara holistik. Pertama, sebagian besar warga menghadapi kendala dalam memahami prinsip dasar *e-commerce*. Ini menciptakan hambatan dalam partisipasi aktif mereka dalam perdagangan elektronik, mengurangi potensi pertumbuhan bisnis secara keseluruhan. Kedua, kurangnya pemahaman tentang proses pelaksanaan *e-commerce*, mulai dari pembelian hingga pembayaran, menjadi tantangan yang signifikan. Tanpa pemahaman yang memadai, kepercayaan konsumen untuk bertransaksi online dapat terhambat, mengakibatkan potensi penurunan penjualan dan pertumbuhan ekonomi lokal. Selain itu, kurangnya pemanfaatan fasilitas *marketplace* sebagai platform untuk menjual produk menjadi permasalahan lain yang dihadapi oleh warga. *Marketplace* dapat menjadi alat yang efektif untuk memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan visibilitas produk, namun kurangnya pemahaman ini dapat menghambat potensi peningkatan penjualan.

Permasalahan yang tak kalah penting adalah kurangnya pemahaman tentang cara menggunakan media sosial untuk mempromosikan produk. Media sosial merupakan alat pemasaran yang kuat dan efektif dalam ekosistem bisnis modern, namun kurangnya keahlian dalam memanfaatkannya dapat membatasi akses mitra pengabdian kepada pasar yang lebih luas. Melalui program pengabdian kepada masyarakat, perlu dilakukan pelatihan yang komprehensif untuk meningkatkan pemahaman mitra terkait prinsip dasar *e-commerce*, proses pelaksanaannya, optimalisasi fasilitas *marketplace*, dan pemanfaatan media sosial. Dengan mengatasi permasalahan ini, diharapkan dapat memberikan kontribusi positif pada pengembangan bisnis lokal dan peningkatan kesejahteraan masyarakat secara menyeluruh.

## BAB II

## SOLUSI

### 2.1. Solusi Permasalahan Mitra

Untuk mengatasi permasalahan kurang pemahaman prinsip dasar *e-commerce*, beberapa solusi praktis dapat diimplementasikan. Salah satunya adalah mengikuti kursus atau pelatihan *e-commerce* yang tersedia secara *online* atau di lembaga pendidikan. Selain itu, membaca buku, artikel, dan sumber-sumber *online* yang berkaitan dengan *e-commerce* dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam. Konsultasi dengan ahli *e-commerce* atau profesional berpengalaman juga dapat memberikan wawasan berharga. Praktek dan pengalaman langsung, seperti membuka toko *online* kecil-kecilan, juga dapat meningkatkan pemahaman prinsip dasar secara praktis. Untuk mengatasi kurangnya pemahaman tentang proses pelaksanaan *e-commerce* dari pembelian, penjualan, distribusi hingga pembayaran, solusinya melibatkan langkah-langkah konkret. Mengikuti kursus atau kuliah online yang fokus pada *e-commerce*, membaca buku dan riset terkait, serta terlibat langsung dalam bisnis *e-commerce* dapat memberikan pemahaman yang mendalam. Praktek langsung dalam skala kecil akan memberikan pengalaman nyata dalam mengelola seluruh proses *e-commerce*.

Permasalahan kurang memanfaatkan fasilitas *marketplace* untuk menjual produk dapat diatasi dengan langkah-langkah strategis. Mendaftarkan produk secara lengkap, memberikan diskon dan promosi, memberikan pelayanan pelanggan yang baik, dan memahami aturan dan kebijakan *marketplace* menjadi solusi yang efektif. Dengan penerapan strategi ini, mitra pengabdian dapat meningkatkan visibilitas produk mereka di *marketplace*. Untuk mengatasi kurang pemahaman cara penggunaan media sosial untuk mempromosikan produk, beberapa langkah dapat diambil. Pertama, mempelajari platform media sosial yang sesuai dengan target pasar. Kemudian, membuat rencana konten yang terstruktur, termasuk jenis konten, jadwal posting, dan pesan yang ingin disampaikan. Selain itu, mempelajari penggunaan hashtag yang relevan dan selalu memantau tren dan berita terbaru di media sosial dapat meningkatkan efektivitas promosi produk. Melalui implementasi solusi-solusi ini, diharapkan mitra pengabdian dapat mengatasi permasalahan yang dihadapi, meningkatkan pemahaman mereka terkait *e-commerce*, dan secara keseluruhan, memberikan kontribusi positif pada pengembangan bisnis lokal dan kesejahteraan masyarakat.

## 2.2. Target Luaran

Target yang dihasilkan dari masing-masing solusi di atas dituangkan dalam bentuk tabel seperti ditunjukkan pada Tabel 2.1.

Tabel 2.1. Target yang dihasilkan

SOLUSI	TARGET
Mengikuti kursus atau pelatihan <i>e-commerce</i>	Mencari kursus-kursus <i>e-commerce</i> yang dapat membantu memahami konsep dasar
Baca buku, artikel, dan sumber-sumber <i>online</i> yang berkaitan dengan <i>e-commerce</i>	Perserta sampai memahami konsep dasar, strategi, dan perkembangan terkini
Konsultasikan dengan ahli <i>e-commerce</i> atau profesional	Memberikan konsultasi dalam bidang <i>e-commerce</i> sampai memahami
Praktek dan Pengalaman	Membuka toko online kecil-kecilan atau berpartisipasi proyek terkait <i>e-commerce</i> .
Bergabung dengan komunitas <i>e-commerce</i>	Memastikan bergabung dengan komunitas <i>e-commerce</i>
Kursus <i>online</i> fokus pada <i>e-commerce</i>	Memberikan wawasan mendalam tentang seluruh proses <i>e-commerce</i>
Praktek langsung: terlibat dalam bisnis <i>e-commerce</i>	Melatih Praktek langsung: terlibat dalam bisnis <i>e-commerce</i>
Daftarkan Produk dengan Lengkap	Memantau mendaftarkan Produk dengan Lengkap
Tawarkan Diskon dan Promosi	Memantau usaha yang dilakukan
Beri Pelayanan Pelanggan yang Baik.	Memantau pelayanan yang diberikan
Pelajari Aturan dan Kebijakan <i>Marketplace</i>	Memastikan memahami dan mematuhi semua aturan dan kebijakan <i>marketplace</i>
Pelajari platform media sosial yang paling sesuai dengan target pasar	Mendapatkan platform media sosial yang paling sesuai dengan target pasar
Buat rencana konten yang terstruktur.	Memeriksa rencana konten
Menggunakan hashtag yang relevan untuk memperluas jangkauan konten.	Rekomendasi tren hashtag yang baik
Memantau tren dan berita terbaru di media sosial.	Sampai bisa buat konten yang terkait dengan tren untuk menarik perhatian <i>audiens</i>

## **BAB III**

### **METODE PELAKSANAAN**

Bab ini menjelaskan secara rinci metode yang digunakan dalam pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat di Villa Mutiara Serpong. Metode ini meliputi tahapan atau langkah-langkah pelaksanaan, partisipasi mitra, evaluasi pelaksanaan program, keberlanjutan program setelah kegiatan selesai, serta peran dan tugas masing-masing anggota tim berdasarkan kompetensi mereka.

#### **3.1. Tahap Pelaksanaan Solusi**

Tahapan atau langkah-langkah pelaksanaan program ini dirancang untuk memberikan solusi yang efektif terhadap permasalahan yang dihadapi oleh mitra masyarakat, yaitu warga Villa Mutiara Serpong. Langkah-langkah yang diambil adalah sebagai berikut:

**Analisis Situasi dan Identifikasi Masalah:** Tahap awal ini melibatkan pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan survei dengan warga Villa Mutiara Serpong untuk memahami permasalahan utama yang mereka hadapi, terutama dalam hal peningkatan kapasitas penjualan produk secara online.

**Perencanaan Program dan Penyusunan Materi:** Berdasarkan hasil analisis, tim menyusun rencana program yang mencakup metode pelatihan, materi, dan teknologi yang akan digunakan. Teknologi yang dipilih mencakup platform e-commerce dan media sosial, yang disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan warga.

**Pelaksanaan Pelatihan dan Pendampingan:** Program dilaksanakan melalui serangkaian pelatihan langsung yang melibatkan partisipasi aktif warga. Pelatihan ini berfokus pada penggunaan platform e-commerce untuk penjualan produk dan pemanfaatan media sosial sebagai alat promosi.

**Evaluasi dan Monitoring:** Setelah pelatihan, dilakukan evaluasi untuk mengukur efektivitas program melalui indikator seperti peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta dalam menggunakan teknologi. Monitoring dilakukan untuk memastikan penerapan teknologi yang diajarkan dalam kegiatan sehari-hari warga.

#### **3.2. Partisipasi Mitra dalam Pelaksanaan Program**

Partisipasi mitra, dalam hal ini warga Villa Mutiara Serpong, sangat penting untuk keberhasilan program ini. Sejak tahap awal, warga terlibat aktif dalam identifikasi permasalahan dan pengambilan keputusan terkait solusi yang paling sesuai. Selama pelatihan, partisipasi warga diwujudkan melalui diskusi aktif, praktik langsung, dan umpan balik yang konstruktif untuk menyempurnakan metode yang diajarkan. Mitra juga berperan dalam memfasilitasi kegiatan pelatihan, seperti menyediakan tempat dan mendukung penyebaran informasi tentang program ini kepada warga lainnya.

### **3.3. Evaluasi Pelaksanaan Program dan Keberlanjutan Program**

Evaluasi pelaksanaan program dilakukan melalui beberapa metode, termasuk survei kepuasan peserta, wawancara mendalam, dan observasi langsung di lapangan. Hasil evaluasi menunjukkan sejauh mana program berhasil meningkatkan pengetahuan dan keterampilan peserta dalam menggunakan platform e-commerce dan media sosial. Evaluasi ini juga membantu mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan atau dukungan tambahan.

Untuk memastikan keberlanjutan program setelah kegiatan formal selesai, tim pengabdian mendorong warga untuk menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang telah mereka pelajari secara mandiri. Selain itu, tim menyediakan mekanisme dukungan lanjutan, seperti sesi konsultasi berkala dan kelompok diskusi daring, untuk terus mendampingi warga dalam mengembangkan usaha mereka menggunakan teknologi yang telah diperkenalkan.

### **3.4. Peran dan Tugas Anggota Tim Berdasarkan Kompetensi**

Setiap anggota tim memainkan peran penting sesuai dengan kompetensi dan bidang keahliannya:

- **Ketua Tim:** Bertanggung jawab atas perencanaan strategis, koordinasi, dan pengawasan keseluruhan program. Ketua juga memastikan bahwa semua anggota tim bekerja sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan dan bertanggung jawab dalam menjalin komunikasi dengan mitra masyarakat.
- **Anggota 1:** Memiliki keahlian dalam pengembangan materi pelatihan dan metode pengajaran. Anggota ini berperan dalam menyusun modul pelatihan dan memberikan sesi pelatihan tentang penggunaan platform e-commerce.
- **Anggota 2:** Ahli dalam pemasaran digital dan media sosial, bertanggung jawab untuk merancang dan mengimplementasikan strategi pemasaran melalui media sosial. Anggota ini juga memberikan pelatihan praktis tentang cara memanfaatkan media sosial secara efektif untuk promosi produk.

Dengan pembagian tugas yang jelas ini, tim dapat bekerja secara efektif dan efisien dalam menjalankan program pengabdian kepada masyarakat, serta memastikan keberlanjutan dampak positifnya di Villa Mutiara Serpong.

## **BAB IV**

### **HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI**

#### **4.1. Pelaksanaan Kegiatan**

Pelaksanaan pelatihan e-commerce pada tanggal 20 Januari 2024 di Villa Mutiara Serpong, Tangerang Selatan, Banten, berlangsung dengan lancar dan menghasilkan beberapa pencapaian yang signifikan. Dengan total peserta sebanyak 25 orang, kegiatan ini berhasil memberikan dampak positif bagi partisipan dalam memperluas pengetahuan dan keterampilan mereka dalam memanfaatkan e-commerce untuk pengembangan bisnis.

Selama sesi pelatihan, peserta aktif terlibat dalam diskusi, tanya jawab, dan simulasi praktis yang disajikan oleh fasilitator. Materi pelatihan yang disusun secara komprehensif mencakup prinsip dasar e-commerce, proses pelaksanaan dari pembelian hingga pembayaran, pemanfaatan fasilitas marketplace, dan strategi penggunaan media sosial untuk promosi produk.

Peserta menunjukkan antusiasme yang tinggi dalam memahami konsep-konsep yang diajarkan dan menunjukkan kemauan untuk mengimplementasikan pengetahuan yang diperoleh dalam bisnis mereka masing-masing. Selain itu, interaksi antar peserta juga berlangsung dengan baik, memungkinkan pertukaran pengalaman dan ide yang berharga.

#### **4.2. Hasil Evaluasi Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat**

Hasil evaluasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat menunjukkan bahwa pelaksanaan pelatihan e-commerce pada tanggal 20 Januari 2024 di Villa Mutiara Serpong, Tangerang Selatan, Banten, mencapai tingkat kepuasan yang tinggi dari peserta. Dari total 25 peserta yang hadir, berikut adalah rangkuman evaluasi berdasarkan rancangan sebelumnya:

1. Pemahaman Prinsip Dasar E-commerce: Sebanyak 23 dari 25 peserta, atau sekitar 92%, menyatakan bahwa mereka memiliki pemahaman yang lebih baik tentang prinsip dasar e-commerce setelah mengikuti pelatihan.
2. Proses Pelaksanaan E-commerce: Sebanyak 22 dari 25 peserta, atau sekitar 88%, merasa lebih percaya diri dalam memahami proses pelaksanaan e-commerce dari pembelian hingga pembayaran setelah mengikuti pelatihan.
3. Pemanfaatan Fasilitas Marketplace: Sebanyak 21 dari 25 peserta, atau sekitar 84%, mengindikasikan bahwa mereka lebih siap untuk memanfaatkan fasilitas marketplace untuk menjual produk setelah mengikuti pelatihan.
4. Penggunaan Media Sosial untuk Promosi Produk: Sebanyak 20 dari 25 peserta, atau sekitar 80%, merasa lebih mampu memahami cara menggunakan media sosial untuk mempromosikan produk setelah mengikuti pelatihan.

Dari hasil evaluasi tersebut, dapat disimpulkan bahwa pelatihan e-commerce telah berhasil mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya dengan memberikan peningkatan signifikan dalam pemahaman dan keterampilan peserta dalam memanfaatkan e-commerce untuk pengembangan bisnis. Tingkat kepuasan yang tinggi dari peserta juga menunjukkan bahwa pelatihan ini memberikan manfaat yang berarti bagi mereka dalam mengembangkan usaha mereka ke arah yang lebih maju.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Kesimpulan**

Melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan, terlihat adanya upaya yang signifikan dalam meningkatkan pemahaman dan keterampilan warga terkait penggunaan e-commerce sebagai alat untuk pengembangan bisnis. Identifikasi permasalahan yang dihadapi oleh warga, seperti kurangnya pemahaman tentang prinsip dasar e-commerce, proses pelaksanaan e-commerce, pemanfaatan marketplace, dan penggunaan media sosial untuk promosi produk, menjadi landasan untuk merancang program pelatihan yang sesuai. Melalui pendekatan ini, mitra pengabdian berhasil memberikan kontribusi positif dalam peningkatan pengetahuan dan keterampilan masyarakat di bidang perdagangan elektronik.

#### **5.2. Saran**

Saran untuk pengembangan kegiatan pengabdian kepada masyarakat mencakup beberapa aspek penting yang perlu diperhatikan secara komprehensif. Pertama, perlu dilakukan monitoring dan evaluasi yang berkelanjutan terhadap program pelatihan yang telah dilaksanakan. Dengan memantau dan mengevaluasi secara rutin, kita dapat mengidentifikasi area-area yang masih memerlukan perbaikan serta menilai efektivitas program secara keseluruhan. Selanjutnya, penting untuk menyediakan dukungan berkelanjutan kepada mitra pengabdian dan peserta pelatihan agar mereka dapat mengimplementasikan pengetahuan dan keterampilan yang telah diperoleh. Dukungan ini dapat berupa bimbingan, konsultasi, atau penyediaan sumber daya tambahan sesuai kebutuhan mereka. Selain itu, disarankan untuk melakukan diseminasi hasil dan pembelajaran kepada masyarakat luas serta pemangku kepentingan terkait. Langkah ini akan membantu dalam membagikan pengalaman sukses, memperkuat kolaborasi, dan meningkatkan kesadaran tentang manfaat dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Terakhir, kolaborasi dengan pihak terkait seperti lembaga pendidikan, industri, dan pemerintah juga perlu ditingkatkan untuk memperluas jangkauan program dan memastikan keberlanjutan dalam jangka panjang. Dengan menerapkan saran-saran ini secara holistik, diharapkan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat memberikan dampak yang lebih besar dan berkelanjutan bagi pengembangan komunitas serta peningkatan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan.

## DAFTAR PUSTAKA

Al Hakim, A. L., & Indrawati, L. R. (2021). Upaya Pengembangan Kewirausahaan Melalui Kegiatan Pelatihan Pemuda Di Daerah Istimewa Yogyakarta. *Jurnal Praksis Dan Dedikasi Sosial (JPDS)*, 4(2), 88. <https://doi.org/10.17977/um032v4i2p88-92>

Hardiansyah, Z. (2022, 26 September). Pengertian e-commerce, Jenis, Contoh dan Manfaatnya. *Kompas.com*

Latifah, F., Susanti, M., Oktaviani, A., Kuswanto, H., & Hendri, H. (2020). Pelatihan Pengenalan E-Commerce Untuk Peningkatan Kegiatan Karang Taruna RW.01 Kelurahan Pinangsia Kecamatan Taman Sari Jakarta Barat. *Jurnal AbdiMas Nusa Mandiri*, 2(2), 63–68.

Sanjaya, Ridwan dan Josua Tarigan.2009. *Creative DigitalMarketing*. Jakarta: PT ElexMedia Komputindo. 6. Sugita dan Ansori. (2018). Upaya Dosen Kewirausahaan Sebagai Faktor Determinatif dalam Menumbuhkan Motivasi W

Solihat, M., & Sandika, D. (2022). Ecommerce di Industri 4.0. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*

Winarsih, E., & Furinawati, Y. (2018). Literasi Teknologi Dan Literasi Digital Untuk Menumbuhkan Keterampilan Berwirausaha Bagi Kelompok Pemuda Di Kota Madiun. *Prosiding Seminar Nasional & Internasional*, 1(1), 23–29

## LAMPIRAN

### Lampiran 1. Realisasi Penggunaan Anggaran

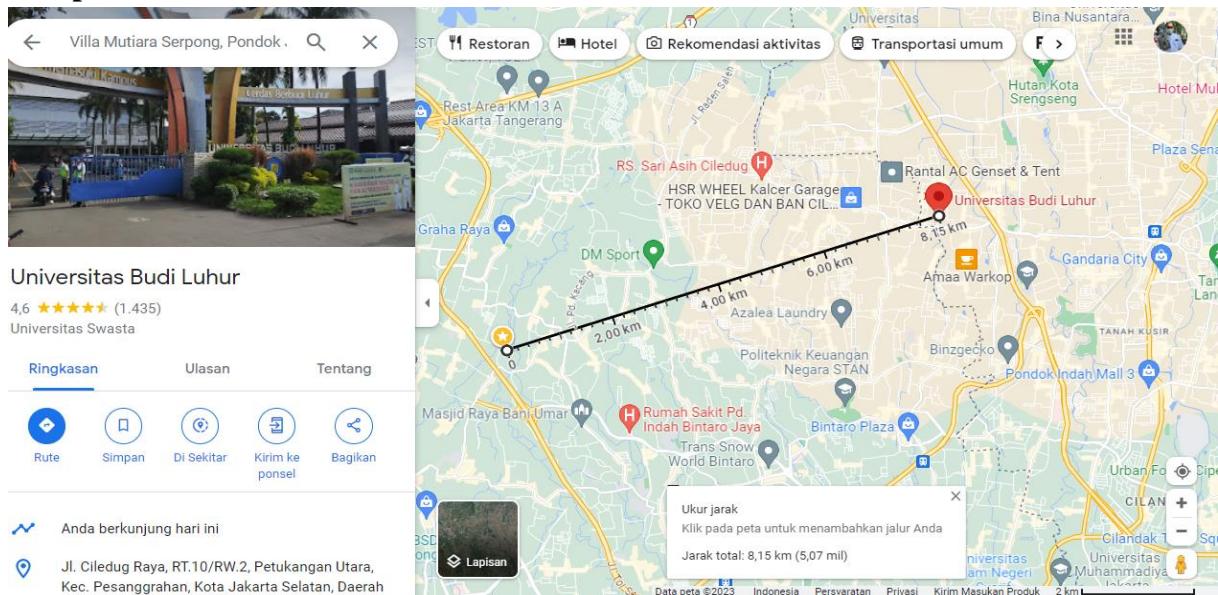
Dana Disetujui: Rp 6.000.000,00

Jenis Pembelanjaan	Komponen	Item	Kuantitas	Biaya Satuan	Total Terealisasi
Honorarium Pelaksanaan Kegiatan	Honor narasumber	3 orang instruktur	6 jam	40.000	720.000
Honorarium Pelaksanaan Kegiatan	Honor pembantu pelaksana kegiatan	1 orang asisten	6 jam	30.000	180.000
Teknologi dan Inovasi	Alat Teknologi Tepat Guna	Internet	3 paket	100.000	300.000
Teknologi dan Inovasi	Bahan baku produksi	Spanduk dan ATK	1 paket	300.000	600.000
Teknologi dan Inovasi	Barang komponen produksi	Sewa Komputer	3 paket	300.000	900.000
Biaya Pelatihan	Penyelenggaran workshop/FGD/ pelatihan/seminar	Tempat Workshop	1 paket	300.000	300.000
Biaya Pelatihan	Konsumsi	Makan Minum	30 paket	40.000	1.200.000
Perjalanan	Transport Instruktur	3 orang	2 pp	180.000	1.080.000
Perjalanan	Transport Asisten	1 orang	1 pp	120.000	120.000
Biaya Lainnya	Biaya pendaftaran HKI	HAKI	1 paket	200.000	200.000
Biaya Lainnya	Biaya publikasi	Artikel	1 paket	400.000	400.000

Lampiran 2. Gambaran IPTEKS



### Lampiran 3. Peta Lokasi Mitra



## Lampiran 4. Biodata Ketua dan Anggota Tim Pelaksana

### Biodata Ketua Tim Pelaksana

#### A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap	: Dr. Agus Sriyanto, S.E., M.M.
2. Jenis Kelamin	: Pria
3. Jabatan Fungsional	: Lektor
4. NIP/NIDN/ID-SINTA	: 980013/0331077801/6050091
5. Tempat, Tanggal Lahir	: Klaten, 31 Juli 1978
6. E-mail	: agus.sriyanto@budiluhur.ac.id
7. Nomor Handphone	: +6281329654549
8. Alamat	: Villa Mutiara Serpong, Tangerang Selatan

#### B. Riwayat Pendidikan

	S1	S2	S3
Nama Perguruan Tinggi	Universitas Budi Luhur	Universitas Budi Luhur	Universitas Brawijaya Malang
Bidang Ilmu	Manajemen Pemasaran	Manajemen SDM	Manajemen Pemasaran
Tahun Masuk-Lulus	1999-2005	2006-2008	2016-2022

#### C. Pengalaman Pengabdian kepada Masyarakat (5 Tahun Terakhir)

No.	Tahun	Judul Pengabdian kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber*	Jumlah (Rp)
1.	2018	Memanfaatkan Media Elektronik (Internet) Untuk Meningkatkan Pendapatan Keluarga Di Kelurahan Gaga Ciledug	UBL	4.500.000,00
2.	2019	Penyuluhan Dan Penerapan Strategi Pemasaran Melalui <i>E-Commerce</i> Pada Home Industri Di Kelurahan Gaga, Kecamatan Larangan, Kota Tangerang, Banten	Mandiri	-
3.	2019	Menumbuhkan Jiwa Wirausaha Bagi Ibu Rumah Tangga Melalui Penyuluhan <i>E-Commerce</i> Di Kelurahan Gaga, Kecamatan Larangan, Kota Tangerang, Banten	Mandiri	-
4.	2020	Sosialisasi Protokol Covid 19 Di Lingkungan Rw. 03 Kel Gaga Kec Larangan Kota Tangeran, Provinsi Banten	Mandiri	-
5.	2020	Pelatihan Pembuatan Keset Untuk Membangun Inovasi Masyarakat Yang Kreatif Masa Pandemi Covid 19 Di Lingkungan Kelurahan Pondok Jagung Timur, Kota Tangerang Selatan, Banten	Mandiri	-
6.	2021	Penyuluhan Pemahaman Anti Korupsi Secara Dini Bagi Remaja Di Lingkungan Rt.003/012, Kelurahan Pondok Jagung Timur, Serpong Utara, Kota Tangerang Selatan, Banten	Mandiri	-

7.	2022	Membangun Generasi Anti Korupsi: Penyuluhan Awal untuk Peserta Didik Yayasan Al Azka Kamila Tangerang Selatan, Banten	Mandiri	-
8.	2023	Pelatihan Packaging (Pengemasan) Sebagai Upaya Meningkatkan Daya Jual Produk UMKM di Lingkungan Perumahan Villa Mutiara Serpong, Kelurahan Pondok Jagung Timur, Serpong Utara, Kota Tangerang Selatan, Banten	Mandiri	-

\* Tuliskan sumber pendanaan baik dari Universitas Budi Luhur maupun dari sumber lainnya.

#### D. Publikasi Artikel Ilmiah dalam Jurnal (5 Tahun Terakhir)

No.	Judul Artikel Ilmiah*	Nama Jurnal	Volume/ Nomor/ Tahun
1	Pengaruh Faktor Biaya, Faktor Pelayanan Dan Efektifitas Operasional Terhadap Performa Manajemen Logistik Perusahaan	Jurnal Publikasi Ekonomi dan Akuntansi (JUPEA)	Vol.4, No.1 Januari 2024
2	Pengaruh Lokasi, Kepercayaan Dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Pelanggan	Maeswara : Jurnal Riset Ilmu Manajemen dan Kewirausahaan	Vol. 1 No. 3 Juni 2023
3	The Effect of Brand Page Commitment, Brand Awareness, Electronic Word Of Mouth and Brand Image on Purchase Intention of Xiaomi Smartphone on Social Media	GATR Journal of Management and Marketing Review	Review 6(4) 235 – 244 (2021)
4	Analisis Pengaruh Promosi, Persepsi Manfaat Dan Gaya Hidup Terhadap Minat Penggunaan E-Wallet Linkaja	Syntax Literate: Jurnal Ilmiah Indonesia	Vol. 8, No. 1, Januari 2023

\* Artikel ilmiah sebagai luaran dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat

#### E. Pemakalah Seminar Ilmiah (5 Tahun Terakhir)

No.	Nama Temu Ilmiah/Seminar	Judul Artikel Ilmiah*	Waktu dan Tempat
-	-	-	-

\* Artikel ilmiah sebagai luaran dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat

#### F. Perolehan HKI (5 Tahun Terakhir)

No.	Judul/Tema HKI*	Tahun	Jenis	Nomor P/ID
-	-	-	-	-

\* HKI sebagai luaran dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat

Jakarta, 15 Februari 2024

Ketua Pelaksana,



Dr. Agus Sriyanto, S.E., M.M.

## Biodata Anggota Tim Pelaksana

### G. Identitas Diri

9. Nama Lengkap	: Yugi Setyarko, S.E., M.M
10. Jenis Kelamin	: Pria
11. Jabatan Fungsional	: Lektor
12. NIP/NIDN/ID-SINTA	: 050029/0306047502/6043793
13. Tempat, Tanggal Lahir	: Yogyakarta, 6 April 1975
14. E-mail	: yugi.setyarko @budiluhur.ac.id
15. Nomor Handphone	: +6281282790929
16. Alamat	: Palem Ganda Asri 3, Karang Tengah, Tangerang

### H. Riwayat Pendidikan

	S1	S2	S3
Nama Perguruan Tinggi	Universitas Gajah Mada	Universitas Budi Luhur	
Bidang Ilmu	Manajemen Pemasaran	Manajemen Pemasaran	
Tahun Masuk-Lulus	1994-2000	2004-2006	

### I. Pengalaman Pengabdian kepada Masyarakat (5 Tahun Terakhir)

No.	Tahun	Judul Pengabdian kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber*	Jumlah (Rp)
1.	2018	Pelatihan Peluang Usaha Berbasis Sumber Daya Lokal Bagi Pengrajin Batik di Desa Kedung Kamal Kecamatan Grabag Kabupaten Purworejo	UBL	4.500.000,00
2.	2018	Pelatihan Implementasi Kewirausahaan Berbasis Lingkungan ( <i>Green Entrepreneurship</i> ) Bagi Siswa SMA Negeri 9 Tangerang	UBL	4.500.000,00
3.	2019	Pelatihan Implementasi E-Commerce sebagai Media Penjualan Online Bagi Usaha Kecil Dan Menengah di Kecamatan Ciledug, Kota Tangerang	UBL	4.500.000,00
4.	2020	Sosialisasi Peran Dan Arti Penting Kemasan Produk Dalam Upaya Pengembangan Usaha Bagi Pelaku UMKM di Wilayah Kecamatan Ciledug, Kota Tangerang	UBL	4.500.000,00
5.	2020	Pelatihan Pencatatan Keuangan Bagi Usaha Kecil dan Menengah Di Kecamatan Ciledug, Kota Tangerang	Mandiri	-
6.	2021	Penyuluhan Wirausaha Dalam Mempersiapkan Produk untuk Menembus Target Pasar Melalui Teknologi Bagi Warga Kelurahan Kedoya, Kecamatan Kebon Jeruk Jakarta Barat	Pemprov DKI UBL	2.800.000 1.700.000

7.	2021	Penyuluhan Persiapan Berwirausaha Di Masa Pandemi Bagi Warga Komplek Puri Cinere Hijau	UBL	2.500.000
8.	2022	Menanamkan Semangat dan Jiwa Kewirausahaan ( <i>Entrepreneurship</i> ) pada Siswa Kelas Menengah Kejuruan Satria Jakarta	Mandiri	-
9	2022	Membangun Generasi Anti Korupsi: Penyuluhan Awal untuk Peserta Didik Yayasan Al Azka Kamila Tangerang Selatan, Banten	Mandiri	-
10.	2023	Pelatihan Packaging (Pengemasan) Sebagai Upaya Meningkatkan Daya Jual Produk UMKM di Lingkungan Perumahan Villa Mutiara Serpong, Kelurahan Pondok Jagung Timur, Serpong Utara, Kota Tangerang Selatan, Banten	Mandiri	-

\* Tuliskan sumber pendanaan baik dari Universitas Budi Luhur maupun dari sumber lainnya.

#### J. Publikasi Artikel Ilmiah dalam Jurnal (5 Tahun Terakhir)

No.	Judul Artikel Ilmiah*	Nama Jurnal	Volume/ Nomor/ Tahun
1.	Peran Konten, Testimoni Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Pada Pelanggan Kopi Lima Detik Kemang, Jakarta )	Jurnal Ekonomika dan Manajemen	Vol. 11 No. 2 Oktober 2022
2.	Analisis Pengaruh Promosi, Persepsi Manfaat dan Gaya Hidup Terhadap Minat Penggunaan <i>E-Wallet</i> Linkaja	Syntax Literate: Jurnal Ilmiah Indonesia	Vol. 8, No. 1, Januari 2023
3.	Peran Promosi, Harga dan Kualitas Layanan terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pada Konsumen Toko Buku Gunung Agung, Jakarta)	Jurnal Ekonomika dan Manajemen	Vol. 12 No. 01 April 2023
4.	Pengaruh Persepsi Harga, Online Customer Review dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Heylook Official Shop Pada Market Place Shopee	Jurnal Riset Ilmu Manajemen dan Kewirausahaan	Vol. 1 Nomor 6 Desember 2023
5.	Pengaruh Faktor Biaya, Faktor Pelayanan dan Efektifitas Operasional Terhadap Performa Manajemen Logistik Perusahaan	Jurnal Publikasi Ekonomi dan Akuntansi (JUPEA)	Vol.4, No.1 Januari 2024

\* Artikel ilmiah sebagai luaran dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat

#### K. Pemakalah Seminar Ilmiah (5 Tahun Terakhir)

No.	Nama Temu Ilmiah/Seminar	Judul Artikel Ilmiah*	Waktu dan Tempat
-	-	-	-

\* Artikel ilmiah sebagai luaran dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat

## L. Perolehan HKI (5 Tahun Terakhir)

No.	Judul/Tema HKI*	Tahun	Jenis	Nomor P/ID
-	-	-	-	-

\* HKI sebagai luaran dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat

Jakarta, 15 Februari 2024

Anggota,



Yugi Setyarko, S.E., M.M.

## Biodata Anggota Tim Pelaksana

### A. Identitas Diri

1. Nama Lengkap	: Teja Endra Eng Tju, S.T., M.Kom.
2. Jenis Kelamin	: Pria
3. Jabatan Fungsional	: Lektor
4. NIP/NIDN/ID-SINTA	: 190046/0407127201/6713276
5. Tempat, Tanggal Lahir	: Malang, 07 Desember 1972
6. E-mail	: teja.endraengtju@budiluhur.ac.id
7. Nomor Handphone	: +628998909707
8. Alamat	: Alam Sutera, Tangerang Selatan

### B. Riwayat Pendidikan

	S1	S2	S3
Nama Perguruan Tinggi	ITS Surabaya	UBL Jakarta	-
Bidang Ilmu	Teknik Elektro - Telekomunikasi	Ilmu Komputer - E-Commerce	-
Tahun Masuk-Lulus	1991 - 1996	2003 - 2009	-

### C. Pengalaman Pengabdian kepada Masyarakat (5 Tahun Terakhir)

No.	Tahun	Judul Pengabdian kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber*	Jumlah (Rp)
1.	2020	Pembuatan Sistem <i>E-Commerce</i> untuk UMKM Istiana Sepatu	UBL	4.500.000,00
2.	2019	Implementasi Sistem Informasi Manajemen Bank Sampah Kerjasama dengan Bank Sampah Asoka	UBL	4.500.000,00

\* Tuliskan sumber pendanaan baik dari Universitas Budi Luhur maupun dari sumber lainnya.

### D. Publikasi Artikel Ilmiah dalam Jurnal (5 Tahun Terakhir)

No	Judul Artikel Ilmiah*	Nama Jurnal	Volume/ Nomor/

			Tahun
1.	<i>Ahwalnote Islamic App Ui/Ux Improvements with Jakob's Ten Usability Heuristics at Indi Technology</i>	Sinergitas PKM & CSR	7/2/2023
1.	Pelatihan Mendeley 2022 Bersama Ngampooz	Sinergitas PKM & CSR	6/2/2022
4.	Diseminasi Teknik Klasifikasi <i>Naive Bayes</i> pada <i>Intrusion Detection System</i> di Perusahaan Artajasa	Literasi	2/2/2022
5.	Peningkatan Kesadaran Masyarakat pada <i>Covid-19</i> di RT01/RW01 Kelurahan Poris Plawad Indah Kota Tangerang	Igkojei	3/1/2022
7.	Pendampingan UMKM saat Pandemi Covid-19 dengan Teknologi Informasi Berbasis CMS WordPress pada Alphonse Shoe di Jakarta Selatan	Selaparang	4/3/2021
8.	Pemberdayaan UMKM Sepatu dengan Aplikasi <i>E-Commerce</i> sebagai Pendukung Pemasaran saat Pandemi Covid-19	Madaniya	2/1/2021

\* Artikel ilmiah sebagai luaran dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat

#### E. Pemakalah Seminar Ilmiah (5 Tahun Terakhir)

No.	Nama Temu Ilmiah/ Seminar	Judul Artikel Ilmiah*	Waktu dan Tempat
-	-	-	-

\* Artikel ilmiah sebagai luaran dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat

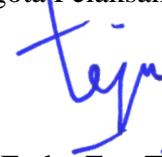
#### F. Perolehan HKI (10 Tahun Terakhir)

No.	Judul/Tema HKI*	Tahun	Jenis	Nomor P/ID
1.	"BENTUK BENDA" (BANGUN DATAR) Versi 1.0	2023	Program Komputer	EC00202382016/ 000514969
2.	Sistem Informasi Manajemen Bank Sampah	2020	Program Komputer	EC00202004463/ 000177935

\* HKI sebagai luaran dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat

Jakarta, 15 Februari 2024

Anggota Pelaksana,



Teja Endra Eng Tju, S.T., M.Kom.

## Lampiran 5. Surat Pernyataan Kesediaan Kerja Sama Mitra

**RUKUN TETANGGA 03/012 PERUMAHAN VILLA MUTIARA  
SERPONG, PONDOK JAGUNG TIMUR, SERPONG UTARA,  
TANGERANG SELATAN, BANTEN**  
Alamat Sekretariat : Jl. Edelweis III

**SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN KERJA SAMA**  
Surat Nomor: 120/Kel.RT / 11 / 2023

Yang bertandatangan di bawah ini,  
Nama : Iwan Kuncoro, SE  
Instansi/Lembaga : Perumahan Villa Mutiara Serpong Pondok Jagung Timur  
Jabatan : Wakil Ketua RT  
Alamat : Villa Mutiara Serpong Blok G4/6. RT 003/ 012 RW 12 Pondok  
Jagung Timur, Serpong Utara, Tangerang Selatan.  
Nomor HP : 081280489783

Dengan ini menyatakan bersedia bekerja sama dengan dosen sesuai dengan nama yang tersebut di bawah ini, dan bersama ini kami menyatakan bahwa di antara mitra dengan pelaksana kegiatan tidak terdapat ikatan kekeluargaan dan usaha dalam wujud apapun juga.

Judul Pengabdian : Menumbuhkan Jiwa Wirausaha Melalui Pelatihan E-Commerce Bagi  
Warga Villa Mutiara Serpong RT 003/ 012 RW 12 Pondok Jagung  
Timur, Serpong Utara, Tangerang Selatan  
Nama Ketua : Dr. Agus Sriyanto, SE, MM  
NIDN : 0331077801  
Instansi : Universitas Budi Luhur  
Jabatan : Dosen Tetap  
Alamat : Villa Mutiara Serpong Blok G2/5. RT 003/ 012 RW 12 Pondok  
Jagung Timur, Serpong Utara, Tangerang Selatan.  
Noenor HP : 087752670226  
Sumber dana : Universitas Budi Luhur

Demikian surat pernyataan kesediaan kerja sama ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Serpong Utara, 28 Oktober 2023  
Yang membuat pernyataan



Iwan Kuncoro, SE

## Lampiran 6. Surat Perjanjian Kontrak Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat



### SURAT PERJANJIAN KONTRAK PELAKSANAAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT Nomor A/UBL/DRPM/000/098/12/23

Pada hari ini Senin tanggal 11 Desember 2023, kami yang bertanda tangan di bawah ini:

1. **Dr. Krisna Adiyarta M., S.Kom, M.Sc**, selaku Direktur Riset dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Budi Luhur, selanjutnya disebut **PIHAK PERTAMA**.
2. **Dr. Agus Sriyanto, S.E, M.M**, sebagai Ketua Tim Pelaksana Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat, selanjutnya disebut **PIHAK KEDUA**.

Secara bersama-sama telah mengadakan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat dengan Judul: "Menumbuhkan Jiwa Wirausaha Melalui Pelatihan E-Commerce Bagi Warga Villa Mutiara Serpong RT 003/ 012 RW 12 Pondok Jagung Timur, Serpong Utara, Tangerang Selatan".

Biaya pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dibebankan pada Yayasan Pendidikan Budi Luhur Cakti pada semester Gasal Tahun 2023/2024 dengan nilai kontrak sebesar Rp 6,000,000.00 (enam juta rupiah).

Adapun ketentuan persyaratan kegiatan tersebut adalah sebagai berikut:

1. **PIHAK KEDUA** harus menyelesaikan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dalam waktu paling lama 6 (enam) bulan terhitung dari tanggal yang tertera dalam Surat Perjanjian Kontrak Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini;
2. **PIHAK KEDUA** harus menyerahkan Laporan Akhir Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat dalam bentuk softcopy kepada **PIHAK PERTAMA**;
3. Dalam hal **PIHAK KEDUA** tidak dapat memenuhi Surat Perjanjian Kontrak Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini, maka **PIHAK KEDUA** wajib mengembalikan dana Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah diterimanya;
4. Apabila jangka waktu pelaksanaan kegiatan seperti tersebut pada butir (1) tidak dapat dipenuhi, maka **PIHAK PERTAMA** tidak akan mempertimbangkan usulan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat berikutnya;
5. Pencairan dana Pengabdian Kepada Masyarakat dilakukan dalam 1 (satu) tahap sebesar 100% dari nilai kontrak.

Hal-hal yang belum diatur dalam perjanjian ini akan ditentukan kemudian oleh kedua belah pihak.

PIHAK PERTAMA,



( Dr. Krisna Adiyarta M., S.Kom, M.Sc )

NIP. 890001

PIHAK KEDUA,



( Dr. Agus Sriyanto, S.E, M.M )

NIP. 980013

**Lampiran 7. Catatan Harian**

No.	Tanggal	Kegiatan
1.	10/10/2023	Mulai persiapan proposal untuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan fokus pada pelatihan e-commerce di Villa Mutiara Serpong
2.	17/10/2023	Melakukan rapat tim untuk merancang rincian program pelatihan, menentukan materi, dan membagi tugas
3.	20/10/2023	Menyelesaikan draft proposal pengabdian kepada masyarakat dan meminta masukan dari tim
4.	25/10/2023	Menyempurnakan proposal pengabdian kepada masyarakat berdasarkan masukan dari tim dan stakeholder terkait
5.	06/11/2023	Mengajukan proposal kegiatan pengabdian kepada masyarakat ke pihak universitas untuk disetujui
6.	12/12/2023	Menerima persetujuan proposal dari pihak universitas dan memulai persiapan logistik untuk pelaksanaan kegiatan
7.	15/12/2023	Membuat jadwal pelatihan dan menyusun materi pelatihan secara rinci
8.	20/12/2023	Memilih tempat dan waktu yang tepat untuk pelaksanaan pelatihan, serta mengirim undangan kepada peserta
9.	10/01/2024	Mempersiapkan pelaksanaan pelatihan e-commerce di Villa Mutiara Serpong, Tangerang Selatan, Banten
10.	20/01/2024	Memberikan pelatihan e-commerce, tanya jawab, dan kuesioner evaluasi dengan peserta
11.	05/02/2024	Membuat laporan akhir kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang mencakup evaluasi hasil pelatihan dan rekomendasi untuk kegiatan selanjutnya
12.	10/02/2024	Menyusun luaran publikasi berupa artikel ilmiah tentang pengalaman dan pembelajaran dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat
13.	15/02/2024	Memulai proses pengajuan hak kekayaan intelektual (HAKI) atas hasil inovasi atau penelitian yang muncul selama kegiatan pengabdian
14.	20/02/2024	Menyelesaikan laporan akhir dan laporan publikasi, serta mengirimkannya kepada pihak universitas dan pihak terkait lainnya

**Lampiran 8. Daftar Hadir Pelaksanaan Kegiatan**

**DAFTAR HADIR PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**

Menumbuhkan Jiwa Wirausaha Melalui Pelatihan E-Commerce Bagi Warga Villa Mutiara

Serpong Rt 003 Rw 012 Pondok Jagung Timur, Serpong Utara, Tangerang Selatan

Serpong, 20 Januari 2024

NO	NAMA PESERTA	TANDA TANGAN
1	Suryanto	Jun
2	Kozin	Jen
3	Dodi Wihardi	Jen
4	Suparto	Panda
5	Deni	Jen
6	Andri Ardiansyah	Jen
7	agustinus	X
8	Ali muhayat	Jen
9	Samuel	Jen
11	Sunarto	Senat
12	anggang satikumoro	Jen
13	anis suhistyati	Jen
14	Iwan Icuncoro	M
15	Sudaryati	Sl
16	RIYANTO	Jen
17	Jeni Hanifah	Jen
18	Suhaini	Jen
19	Jinko Nigrum	Unknow
20	LILI Restu	Restu
21	Salimah	Unknow
22	Asep	Jen
23	Adefio YK	Fio
24	Agik Faris	X
25	SUPAR SO	SR

## Lampiran 9. Dokumentasi Pelaksanaan Kegiatan



## Lampiran 10. Artikel Ilmiah (draft/submitted/accepted/published)



JPKMI Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Indonesia

e-ISSN: 2775-4200; p-ISSN: 2580-8028, Hal 01-13

DOI: <https://doi.org/10.55606/jebaku.v3i3.2565>

### Menumbuhkan Jiwa Wirausaha Melalui Pelatihan E-Commerce Bagi Warga Villa Mutiara Serpong Rt 003 Rw 012 Pondok Jagung Timur, Serpong Utara, Tangerang Selatan

Agus Sriyanto<sup>1</sup>, Yugi Setyarko<sup>2</sup>, Teja Endra Eng Tju<sup>3</sup>

Universitas Budi Luhur Jakarta

Email : [agus.sriyanto@budiluhur.ac.id](mailto:agus.sriyanto@budiluhur.ac.id)

#### Abstrak

Pengabdian kepada masyarakat di RT003 RW012 Villa Mutiara Serpong, Tangerang Selatan, Banten, bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan warga terkait penggunaan teknologi internet, khususnya dalam ranah e-Commerce atau perdagangan elektronik. Saat ini, penetrasi teknologi internet sudah meluas, dan keamanan transaksi tidak lagi menjadi kendala besar. Kegiatan ini akan memberikan pelatihan kepada warga tentang dasar-dasar e-commerce, optimasi media sosial, dan penggunaan situs marketplace. Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk mengembangkan jiwa entrepreneur di kalangan warga perumahan, dengan harapan dapat memanfaatkan e-commerce sebagai media penunjang kegiatan bisnis UMKM. Melalui pemahaman dan keterampilan yang diberikan, diharapkan warga dapat memperluas area pemasaran bisnis mereka dan meningkatkan daya saing di dunia online.

Kata\_kunci ; Kewirausahaan, Pelatihan , E-Commerce

#### Abstract

Community service at RT003 RW012 Villa Mutiara Serpong, South Tangerang, Banten, aims to increase residents' understanding and skills regarding the use of internet technology, especially in the realm of e-Commerce or electronic commerce. Currently, the penetration of internet technology has become widespread, and transaction security is no longer a major obstacle. This activity will provide training to residents on the basics of e-commerce, social media optimization, and use of marketplace sites. The aim of this training is to develop an entrepreneurial spirit among housing residents, with the hope of being able to utilize e-commerce as a medium to support MSME business activities. Through the understanding and skills provided, it is hoped that residents can expand their business marketing area and increase their competitiveness in the online world.

Keywords ; Entrepreneurship, Training, E-Commerce.

#### PENDAHULUAN

Kompleks Villa Mutiara Serpong Pondok Jagung menjadi tempat yang dinamis dan hidup dengan adanya berbagai kegiatan yang melibatkan seluruh kelompok masyarakat, dari anak-anak hingga ibu-ibu. Inisiatif ini terlihat jelas dari partisipasi aktif dalam kegiatan yang diorganisir oleh Rukun Tetangga (RT), menunjukkan keberagaman dan semangat partisipasi yang tinggi di kalangan warga. Aktivitas yang bersifat inklusif ini menciptakan atmosfer yang hangat dan ramah di

\*Corresponding author, e-mail address

# Dosen FEB Universitas Budi Luhur dan FTI Universitas Budi Luhur Melaksanakan Pengabdian kepada Masyarakat Berupa Pelatihan E-Commerce bagi Warga Villa Mutiara Serpong Tangerang Selatan

by Maria Goretti Da Cunha



Pengabdian kepada masyarakat di RT. 003 RW. 012 Villa Mutiara Serpong, Tangerang Selatan, Banten, bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan warga terkait penggunaan teknologi internet, khususnya dalam ranah e-Commerce atau perdagangan elektronik. Saat ini, penetrasi teknologi internet sudah meluas, dan keamanan transaksi tidak lagi menjadi kendala besar. Kegiatan ini akan memberikan pelatihan kepada warga tentang dasar-dasar e-commerce, optimasi media sosial, dan penggunaan situs *marketplace*. Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk mengembangkan jiwa entrepreneur di kalangan warga perumahan, dengan harapan dapat memanfaatkan e-commerce sebagai media penunjang kegiatan bisnis UMKM. Melalui pemahaman dan keterampilan yang diberikan, diharapkan warga dapat memperluas area pemasaran bisnis mereka dan meningkatkan daya saing di dunia online.

<http://feb.budiluhur.ac.id/2024/02/dosen-feb-universitas-budi-luhur-dan-fti-universitas-budi-luhur-melaksanakan-pengabdian-kepada-masyarakat-berupa-pelatihan-e-commerce-bagi-warga-villa-mutiara-serpong-tangerang-selatan/>

## Lampiran 12. Modul/Materi Kegiatan



### E-Commerce

- E-commerce merupakan transaksi perdagangan yang dilakukan lewat internet.
- E-commerce melibatkan individu dan organisasi yang tidak dibatasi oleh batas teritorial negara.

### Konsumen e-commerce didasarkan pada Perilaku Konsumsinya

1. *Impulsive Buyers*. Konsumen yang ingin cepat-cepat membeli, cenderung gegabah dalam mengkonsumsi produk yang ditawarkan.
2. *Patient Buyers*. Konsumen yang teliti melakukan komparasi harga dan menganalisa produk yang ditawarkan.
3. *Window Shoppers*. Konsumen yang sekedar browsing atau surfing (mejelajah internet) saja (<http://www.lkbt-fbni.com>, diakses 28 Maret 2007).

### Servis yang harus tersedia

- Infrastruktur jaringan
- Directory services
  - DNS
- Infrastruktur kunci publik
  - Certification Authority (CA)
  - Secure IP, Secure email (PGP, PEM, S/MIME)
- Electronic payment

### Contoh aplikasi commerce baru

- Transaksi melalui komputer, handphone, palm pilot (PDA)
  - Buku: Amazon.com, Barnes & Noble
  - Lelang: eBay
  - Stock: E\*Trade (stock trading)
  - Restaurant/hotel reservation: Priceline.com
  - Shopee
  - Tokopedia
  - Lazada
  - Bukalapak
  - Blibli



### Potensi Indonesia

- Mengembangkan aplikasi, servis, content lokal dan global
- Mengembangkan komunitas digital
- Supply SDM

## Keuntungan Produsen?

1. Kemampuan grafis internet mampu memperlihatkan produk apa adnya (natural) serta dapat membuat brosur berwarna dan menyebarkannya tanpa ongkos/biaya cetak
2. Lebih aman membuat toko online dibanding membuat toko biasa
3. Berjualan di dunia maya internet tidak mengenal hari libur, dan hari besar, semua transaksi bisa dilakukan kapan saja, dimana saja
4. Tanpa batas-batas wilayah dan waktu, sehingga memberikan jangkauan pemasaran yang luas dan tak terbatas oleh waktu
5. *Revenue stream* (arus pendapatan) yang baru yang mungkin sulit atau tidak dapat diperoleh melalui cara konvensional

## Keuntungan Produsen

6. Meningkatkan *market exposure* (pangsa pasar), dimana dengan penggunaan *e-commerce* memungkinkan untuk meningkatkan pangsa pasar yang semula mempunyai pangsa pasar di dalam negeri saja, dengan adanya *e-commerce* maka pangsa pasar menjangkau luar negeri.
7. Menurunkan biaya operasi (*operating cost*), penggunaan teknologi internet memungkinkan untuk melakukan kegiatan perdagangan selama 24 jam sehari selama 7 hari seminggu, dimana hari libur tidak berpengaruh terhadap bisnis yang dilakukan untuk biaya operasi untuk karyawan atau pegawai, karena segala sesuatunya dilakukan oleh komputer yang tidak membutuhkan operator untuk menjalankan proses perdagangan, cukup hanya dengan penggunaan software tertentu maka segala aktivitas dalam transaksi perdagangan dapat dilakukan.
8. Penghematan besar yang dimungkinkan melalui *e-mail*.

## Keuntungan Konsumen (customer)

1. Memungkinkan transaksi jual beli secara langsung dan mudah, maksudnya adalah proses jual beli yang terjadi dalam *e-commerce* tidak membutuhkan perantara, dimana proses transaksi yang terjadi langsung antara *merchant* dengan *customer*
2. *Disintermediation* adalah proses meniadakan calo dan pedagang perantara.
3. Menggunakan *digital cash* atau elektronik *cash* (*e-cash*). Tanpa harus membayar dengan uang tunai.
4. Membuatkan kesempatan konsumen yang berada di belahan dunia manapun untuk dapat menggunakan sebuah produk atau *service* yang dihasilkan dari belahan dunia yang berbeda dan melakukan transaksi dari meraih informasi dari pihak pertama sepanjang tahun tanpa terbatas oleh ruang dan waktu.

## Keuntungan Konsumen (customer)

5. Memberikan kesempatan konsumen untuk mendapatkan produk atau *service* terbaik dari berbagai pilihan yang ada karena konsumen mendapat kesempatan untuk memilih berbagai jenis produk atau *service* secara langsung.
6. Memberikan kesempatan bagi konsumen yang terpisah tempat tinggalnya dari produsen untuk berinteraksi, berdiskusi, dan bertukar pengalaman. Sehingga akan sangat menguntungkan produsen untuk meningkatkan kualitas produk atau *service* sesuai dengan yang dinginkan oleh konsumen.

## Permasalahan E-Commerce

- Keamanan (security), fraud
- Banyaknya standar
- Regulasi / hukum
  - Bagaimana status dari digital signature, penggunaan teknologi kriptografi, cyber money, aplikasi gambling, pornografi, HaKI
- Kesiapan institusi keuangan, bank, e-payment

## Panduan daftar E-Commerce



Thank  
you



### BERITA ACARA SERAH TERIMA ASET

Pada hari ini Senin tanggal 20 Januari 2024 bertempat di Sekretariat RT 03 RW 012 Villa Mutiara Serpong, Pondok Jagung Timur, Serpong Utara telah terjadi penyerahan/penerimaan barang dalam rangka pelaksanaan Pengabdian kepada masyarakat Semester Genap 2023/2024 antara:

Nama : Dr. Agus Sriyanto, SE, MM

Jabatan : Dosen Tatap Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Budi luhur Jakarta

Alamat : Jl. Ciledug Raya, Petukangan Utara, Jakarta Selatan, 12260. DKI Jakarta, Indonesia. Telp: 021-585 3753 Fax: 021-585 3752

Selaku penanggungjawab perseorangan sebagai pihak yang menyerahkan,

Nama : Iwan Kuncoro, SE

Jabatan : Ketua RT.003 RW.012

Alamat : Villa Mutiara Blok G4/6, Pondok Jagung Timur, Serpong Utara

Sebagai pihak yang menerima barang.

Daftar rincian barang sebagai berikut:

No.	Nama Barang	Jumlah Barang	Harga Satuan (Rp.)	Total Harga (Rp.)
1	HP Redmi 9C	1	Rp.1.300.000	Rp.1.300.000
<b>Jumlah Total Harga (Rp.)</b>				Rp.1.300.000

Yang menerima:

RUKUN TETANGGA 003RW.012  
KEL. PONDOK JAGUNG TIMUR

( Iwan Kuncoro, SE )

Yang menyerahkan:

(Dr. Agus Sriyanto, SE, MM)  
980013/0331077801

Mengetahui,

Direktorat Riset dan Pengabdian kepada Masyarakat



(Dr. Ir. Prudensius Maring, M.A.)  
190043/0020026606

REPUBLIK INDONESIA  
KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA

# SURAT PENCATATAN CIPTAAN

Dalam rangka pelindungan ciptaan di bidang ilmu pengetahuan, seni dan sastra berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta, dengan ini menerangkan:

Nomor dan tanggal permohonan	:	EC00202491317, 26 Agustus 2024
<b>Pencipta</b>		
Nama	:	Agus Sriyanto, Yugi Setyarko dkk
Alamat	:	Villa Mutiara Serpong Blok G 2 / 5, RT003 RW009, Pondok Jagung Timur, Serpong Utara, Tangerang Selatan, Banten, 15326
Kewarganegaraan	:	Indonesia
<b>Pemegang Hak Cipta</b>		
Nama	:	Direktorat Riset dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Budi Luhur
Alamat	:	Jl. Ciledug Raya, RT.10/RW.2, Petukangan Utara, Pesanggrahan, Jakarta Selatan, Dki Jakarta 12260
Kewarganegaraan	:	Indonesia
Jenis Ciptaan	:	Karya Tulis Lainnya
Judul Ciptaan	:	Model Integrasi E-Commerce Dan Media Sosial Dalam Pemberdayaan Masyarakat Villa Mutiara Serpong: Diagram Skematik Visual Alur Pelaksanaan Program Pengabdian Kepada Masyarakat
Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia	:	20 Januari 2024, di Tangerang Selatan
Jangka waktu pelindungan	:	Berlaku selama 50 (lima puluh) tahun sejak Ciptaan tersebut pertama kali dilakukan Pengumuman.
Nomor pencatatan	:	000666635

adalah benar berdasarkan keterangan yang diberikan oleh Pemohon.

Surat Pencatatan Hak Cipta atau produk Hak terkait ini sesuai dengan Pasal 72 Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.



a.n. MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA  
DIREKTUR JENDERAL KEKAYAAN INTELEKTUAL  
u.b

Direktur Hak Cipta dan Desain Industri

IGNATIUS M.T. SILALAHI  
NIP. 196812301996031001

Disclaimer:

Dalam hal pemohon memberikan keterangan tidak sesuai dengan surat pernyataan, Menteri berwenang untuk mencabut surat pencatatan permohonan.

**LAMPIRAN PENCIPTA**

No	Nama	Alamat
1	Agus Sriyanto	Villa Mutiara Serpong Blok G 2 / 5, RT003 RW009, Pondok Jagung Timur, Serpong Utara, Tangerang Selatan
2	Yugi Setyarko	Metro Permata I D 7 / 18, RT003 RW011, Karang Mulya, Karang Tengah, Tangerang
3	Teja Endra Eng Tju	Alam Sutera Buana III No. 12 A, RT001 RW009, Pakulonan, Serpong Utara, Tangerang Selatan

