

Pemberdayaan Masyarakat di Desa Kalikurmo Berbasis Kearifan Lokal: Pelatihan e-Commerce untuk Meningkatkan Akses Pemasaran dan Penjualan Produk Hasil Desa

Cucun Alep Riyanto*
I Gede Kesha Aditya Kameswara
Afif Afina
Ira Tyas Kurniasari
Yemima Kristiani

Fakultas Sains dan Matematika, Universitas Kristen Satya Wacana

ARTICLE INFO

Article history:

Received 30-11-2020

Revised 14-01-2021

Accepted 12-01-2022

Key words:

Community service activities, E-commerce training, improve incomes

DOI:

ABSTRACT

The community service activities are very crucial to be done in order to improve human resources in Kalikurmo village as well as helping people in this village to improve their income. The aim of this activities is to train the community in Kalikurmo village, especially Gedad hamlet, with basic knowledge about e-commerce and its use. The method used is data collection through questionnaires, counseling, e-commerce training and photo techniques. The results obtained from this community service activity are that this activity improves the quality of students themselves, and e-commerce training for the community is proven to be used by the community to promote and sell their product or handicrafts.

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian masyarakat ini penting dilakukan guna meningkatkan kualitas sumber daya manusia di desa Kalikurmo dan sekaligus membantu masyarakat memperoleh penghasilan tambahan. Kegiatan ini bertujuan untuk melatih masyarakat desa Kalikurmo khususnya dusun Gedad dengan pengetahuan dasar mengenai e-commerce dan pemanfaatannya. Metode yang digunakan adalah pengambilan data melalui kuesioner, penyuluhan, dan pelatihan e-commerce serta teknik foto. Hasil yang diperoleh dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah kegiatan ini meningkatkan kualitas diri mahasiswa, dan pelatihan e-commerce kepada masyarakat terbukti dapat digunakan oleh masyarakat untuk memasarkan dan menjual produk dagangan ataupun kerajinan mereka.

* Corresponding author: cucun.riyanto@uksw.edu

PENDAHULUAN

Indeks Pembangunan Manusia (IPM) di Indonesia masih jauh dari kata ideal, sehingga diperlukan berbagai upaya untuk meningkatkannya. Pada masa pemerintahan Presiden Susilo Bambang Yudhoyono, diterbitkan Inpres Nomor 3 Tahun 2010 yang berisi program pembangunan yang pro-rakyat dengan prioritas penanggulangan kemiskinan berbasis keluarga dengan menjalankan program pemberdayaan masyarakat serta usaha mikro. Pencapaian Tujuan Pembangunan Milenium dengan mengedepankan delapan sasaran dan tujuan pembangunan milenium (*Millenium Development Goals*-MDGs) utamanya pengentasan kemiskinan untuk berkeadilan, yaitu pembangunan pro-rakyat, keadilan untuk semua program pembangunan yang berkeadilan dan pro-rakyat yaitu keadilan untuk semua terlebih keadilan untuk anak, perempuan, ketenagakerjaan, hukum, serta kelompok miskin dan termarginalkan (Devi, 2013).

Desa Kalikurmo terletak diantara lahan persawahan dan perkebunan yang berada di Kecamatan Bringin, Kabupaten Semarang. Penduduk Desa Kalikurmo sebagian besar bekerja sebagai petani, baik mengolah lahan sendiri maupun bekerja pada orang lain. Sebagian besar bekerja sebagai petani jagung. Jagung merupakan makanan pokok yang paling banyak dihasilkan dan merupakan sumber penghasilan penduduk Desa Kalikurmo. Permasalahan yang dihadapi penduduk Desa Kalikurmo antara lain masih rendahnya pendapatan masyarakat terhadap hasil panen yang dijual. Pendapatan per kilogram jagung kering sebesar Rp 3.000 - 4.000, namun masyarakat Desa Kalikurmo harus menunggu berbulan-bulan sampai masa panen tiba. Selain itu, hasil panen biasanya dijual kepada tengkulak sehingga semakin berdampak terhadap pendapatan masyarakat di desa tersebut karena rendahnya pendapatan yang didapat. Sebagian dari mereka hanya mengandalkan hasil panen sehingga pendapatan mereka dari hasil panen jagung kering masih terbatas untuk biaya hidup mereka sehari-hari. Perubahan musim atau musim pancaroba yang terjadi dan menyebabkan gagal panen membuat penduduk desa yang menjadi petani akan menganggur dan mengalami kerugian. Kurangnya kesadaran akan hal tersebut banyak masyarakat Desa Kalikurmo mengeluh akan pendapatan ekonomi yang relatif kecil.

Masyarakat Desa Kalikurmo sudah mengenal perkembangan teknologi walaupun belum mendalam. Sebetulnya, selain bekerja sebagai petani jagung, beberapa masyarakat khususnya anak muda telah mencoba untuk berdagang dan membuat kerajinan tangan, namun kegiatan mereka hanya terbatas di sekitar desa Kalikurmo dan tidak pernah dipasarkan secara *online*. Hampir seluruh masyarakatnya memiliki *smartphone*, akan tetapi penggunaannya hanya sebatas sebagai alat komunikasi. Penggunaan *e-commerce* maupun aplikasi yang dapat digunakan untuk jual beli masih jarang dimanfaatkan. Padahal melalui fasilitas tersebut serta pengetahuan tentang kewirausahaan serta kreativitas untuk mengolah hasil panen, dapat menjadi peluang untuk menambah pendapatan masyarakat.

Beberapa masalah yang muncul dan potensi yang dimiliki penduduk di Desa Kalikurmo ini menjadi dasar bagi penyelenggaraan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk pelatihan *e-commerce*. Kegiatan pelatihan ini dimulai di Dusun Gedad sebagai percontohan (*role model*) dan dari data serta fakta yang berhasil dihimpun dari kegiatan pelatihan *e-commerce* di Dusun Gedad akan dibuat metode

pelatihan yang betul-betul efektif dan efisien yang dapat diimplementasikan di seluruh dusun yang ada di Desa Kalikurmo. Pelatihan ini diharapkan dapat meningkatkan kualitas sumber daya manusia di Desa Kalikurmo, dimana melalui pelatihan ini masyarakat Desa Kalikurmo khususnya Dusun Gedad akan dibekali dengan pengetahuan dasar mengenai *e-commerce* dan pemanfaatannya sehingga masyarakat memiliki perspektif baru yang dapat mereka pelajari.

Permasalahan masyarakat adalah cara meningkatkan sumber pemasukan bagi masyarakat di Desa Kalikurmo yang selama ini hanya memiliki satu sumber pemasukan. Permasalahan lain adalah cara yang dapat dilakukan untuk meningkatkan akses pemasaran bagi penduduk yang berdagang dan membuat kerajinan tangan.

Kondisi Wilayah

Desa Kalikurmo merupakan desa kecil yang terletak di perbatasan antara Kabupaten Grobogan dan Kabupaten Semarang. Desa Kalikurmo terdiri dari 5 Dusun meliputi: Krajan, Pungkruk, Getasan, Sengkrik, dan Gedad. Desa Kalikurmo memiliki luas ± 322 ha dengan luas pemukiman sekitar 95 ha, populasi penduduknya mencapai 2500 jiwa. Desa Kalikurmo berjarak ± 20 km dari Kota Salatiga via Jl. Salatiga-Kedungjati (Kalikurmo, 2014).

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan

Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini dilaksanakan pada tanggal 2 Maret - 2 April 2020 di Desa Kalikurmo, Kecamatan Bringin, Kabupaten Semarang. Kegiatan ini dilakukan untuk membantu masyarakat di desa ini dalam memperoleh akses pemasaran dan penjualan produk desa, sehingga produk tersebut tidak hanya dijual di sekitar desa saja, namun dapat dijual dan dikenal oleh masyarakat luas.

Pengambilan data melalui kuesioner

Penyebaran kuisisioner dimaksudkan untuk mengetahui pengetahuan masyarakat tentang *e-commerce* dan pembukuan berbasis *Microsoft Excel*. Penyebaran kuesioner dilakukan di acara pengajian dan perkumpulan lainnya seperti PKK.

Penyuluhan dan pembuatan akun *e-commerce* sebagai tempat penjualan produk

Proses penyuluhan dan pembuatan akun ini diadakan dengan mengumpulkan pemuda-pemudi karang taruna Dusun Gedad Desa Kalikurmo, dimana kegiatan dilakukan untuk memberikan pengetahuan dan pemahaman awal mengenai *e-commerce*, serta memberitahukan keunggulan penjualan produk di *market place* seperti *e-commerce* ketimbang cara tradisional. Keunggulan yang dapat diraih antara lain: proses pemasaran menjadi lebih sederhana dan tidak memakan biaya yang tinggi, resiko penipuan dapat diminimalisir, pencatatan produk secara *realtime*, dan penjualan produk yang lebih efektif. *E-commerce* dapat menjadi *platform* untuk menghubungkan antara penjual dan pembeli yang memang memiliki kecenderungan untuk membeli suatu produk. Setelah kegiatan awal tersebut terlaksana, maka acara berikutnya adalah pembuatan akun *e-commerce* serta pelatihan penjualan dan pemasaran yang intensif.

Pelatihan teknik foto

Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan teknik dasar foto di *photo box* yang nantinya telah disediakan, agar produk yang dihasilkan warga menjadi terlihat lebih menarik. Pelatihan ini dilakukan setelah warga memperoleh pemahaman awal tentang *e-commerce*. Pelatihan ini melibatkan pemuda-pemudi desa yang hanya memiliki *handphone*.

Pelatihan personal kepada salah satu warga dan serah terima *photo box*

Di Dusun Gedad Desa Kalikurmo ada salah satu warga bernama Widodo yang memerlukan pelatihan khusus. Widodo sudah sering membuat kerajinan dari barang-barang yang ada di sekitar Desa Kalikurmo akan tetapi belum pernah mencoba menjual karyanya melalui *online shop*. Pelatihan kepada Widodo sama dengan pelatihan sebelumnya yang dilakukan kepada karang taruna Dusun Gedad Desa Kalikurmo namun lebih mendalam (intensif). Selain itu, dilakukan serah terima *photo box* kepada Widodo sebagai penanggung jawab. *Photo box* tersebut diharapkan nantinya dapat berguna untuk membantu pemasaran produk-produk dari Desa Kalikurmo.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Langkah awal yang dilakukan untuk melaksanakan program Pengabdian kepada Masyarakat yaitu melakukan survei. Latar belakang dilakukannya survei ini adalah untuk memperoleh gambaran awal mengenai pengetahuan masyarakat di Dusun Gedad tentang *e-commerce*, usaha apa saja yang sedang dijalankan, produk apa saja yang dihasilkan atau dijual; pemahaman mengenai pembukuan berbasis *Microsoft Excel*; dan seberapa banyak masyarakat yang memiliki teknologi pendukung seperti *smart phone*, kamera, dan laptop/komputer. Data survei diambil melalui 10 poin kuesioner yang tertera pada Tabel 1.

Dari data kuesioner, diperoleh hasil bahwa sebagian besar pemuda telah menggunakan *smart phone*, namun sebagian besar masyarakat di desa tersebut tidak memiliki laptop dan paham tentang pembukuan berbasis *Microsoft Excel* sehingga masyarakat Desa Kalikurmo tidak menerapkan pembukuan pada usaha yang sedang mereka jalankan. Alasan lain masyarakat di Desa Kalikurmo tidak menjalankan pembukuan yaitu tidak adanya waktu karena masyarakat desa hampir menghabiskan seluruh waktunya untuk bertani dan hasil panen langsung disetorkan kepada pengepul untuk dijual, sehingga masyarakat tidak mengetahui keuntungan atau kerugian hasil panen tersebut. Untuk poin mengenai pengetahuan *e-commerce*, sebagian besar masyarakat mengetahui eksistensi dari pasar *online* yang kaitannya dalam hal ini adalah 'Shopee'. Untuk produk yang berpotensi dijual melalui 'Shopee' adalah kerajinan tangan yang dibuat oleh 2 orang warga di Dusun Gedad dan kerajinan bunga dari kulit jagung (kelobot). Setelah mendapatkan data yang dibutuhkan, langkah selanjutnya yaitu melakukan penyuluhan yang isi materinya disesuaikan dengan kebutuhan di Desa Kalikurmo. Penyuluhan hanya diberikan pada pemuda-pemudi karang taruna yang masih produktif serta aktif menggunakan *smart phone*.

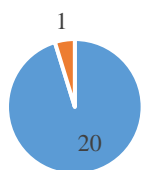
Tabel 1. Hasil kuesioner dengan 21 responden.

No	Pertanyaan	Jumlah Pernyataan	
		Ya	Tidak
1	Apakah Saudara memiliki Usaha?	0	21
2	Apakah saudara mengetahui <i>e-commerce</i>	12	9
3	Apakah saudara pernah melakukan transaksi via <i>e-commerce</i> ?	5	16
4	Apakah saudara tertarik untuk mengembangkan transaksi melalui <i>e-commerce</i> ?	12	9
5	Apakah menurut saudara menjual barang melalui <i>e-commerce</i> menguntungkan?	14	7
6	Apakah saudara/i aktif dalam menggunakan internet?	20	1
7	Apakah dilakukan pembukuan pada usaha saudara?	2	19
7B	Apakah anda tertarik mengelola keuangan saudara melalui pembukuan?	12	9
8	Apakah saudara mengetahui pembukuan berbasis <i>Microsoft Excel</i> ?	3	18
9	Apakah saudara tertarik untuk belajar pembukuan menggunakan <i>Microsoft Excel</i> ?	16	5
10	Apakah saudara tahu bahwa pembukuan dapat membantu dalam mengembangkan usaha?	14	7

Materi penyuluhan yang pertama disampaikan adalah pemahaman tentang *e-commerce*. Untuk dapat mewujudkan aplikasi ‘Shopee’ di Dusun Gedad, maka pemuda-pemudi karang taruna harus diberikan pemahaman mengenai keuntungan melakukan bisnis *online* yang kaitannya dalam hal ini adalah ‘Shopee’. Berdasarkan hasil kuesioner dapat dilihat bahwa mayoritas anggota karang taruna sangat antusias untuk berjualan via *e-commerce*. Kemudian edukasi tentang strategi penjualan di ‘Shopee’ yaitu, pengkategorian toko; aktif dalam melakukan promosi; wajib melakukan *update* produk apa saja dan jumlah produk yang siap untuk dijual; menambahkan *hashtag* populer pada produk untuk mempermudah pencarian bagi *customers*; pengambilan foto yang menarik untuk meningkatkan minat *customers*; menambahkan *caption* semenarik mungkin; dan dibutuhkan respon yang cepat dan tidak menyinggung *customers*. Sebagai pelaku bisnis yang ingin terus berkembang, membangun strategi pemasaran adalah salah satu hal yang harus diutamakan terlebih bagi pelaku bisnis *online* di era digital ini (Devananda, 2019).

Isi materi penyuluhan yang kedua adalah cerita kisah sukses dari pelaku bisnis *online* yang berhasil mengembangkan bisnis mereka. Materi ini disampaikan dengan tujuan, untuk meningkatkan minat pemuda di Dusun Gedad untuk memulai bisnis *online* di aplikasi ‘Shopee’. Peluang penjualan via *e-commerce* di masa depan akan sangat menjanjikan, hal ini dikarenakan penetrasi internet di Indonesia yang belum terlalu tinggi (34%) dan kebiasaan masyarakat Indonesia yang menghabiskan 8 jam waktunya berselancar di Internet terutama sosial media dan *e-commerce* (McKinsey, 2016). Gambar 1 berikut menunjukkan tingkat penggunaan dan atensi terhadap internet di Desa Kalikurmo.

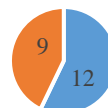
Apakah saudara/i aktif dalam menggunakan internet?



■ Ya ■ Tidak

[A]

Apakah saudara tertarik untuk mengembangkan transaksi melalui E-commerce?



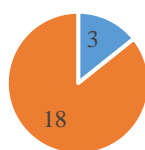
■ Ya ■ Tidak

[B]

Gambar 1. Hasil kuesioner: [A] Aktivitas penggunaan internet dan [B] Atensi mengembangkan usaha di e-commerce

Materi penyuluhan yang ketiga yaitu mengenai pentingnya pembukuan. Materi ini disampaikan dengan alasan latar belakang masyarakat Desa Kalikurmo yang tidak mengenal pembukuan pada usaha yang mereka geluti, sedangkan sebagai pemilik usaha wajib mengetahui pentingnya pembukuan untuk menganalisa anggaran yang didapat (pemasukan) maupun yang dipakai (pengeluaran). Data mengenai pengetahuan dan ketertarikan pembukuan tersaji pada Gambar 2. Sehingga diharapkan melalui materi pembukuan ini, pemuda karang taruna di Dusun Gedad mampu mengedukasi dan mulai merealisasikan pembukuan bagi pelaku bisnis di desa Kalikurmo. Penyuluhan ini juga memberikan perspektif baru bagi masyarakat, bahwa pencatatan dan pembukuan dapat mendorong terciptanya praktik perdagangan yang baik, dimana dengan dilakukannya pembukuan maka arus barang dan arus kas dapat dipantau, sehingga dapat mengurangi kekeliruan seperti membeli persediaan barang yang sebetulnya masih ada (Utami, 2019).

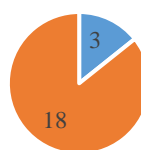
Apakah saudara mengetahui pembukuan berbasis excel?



■ Ya ■ Tidak

[A]

Apakah saudara mengetahui pembukuan berbasis excel?



■ Ya ■ Tidak

[B]

Gambar 2. Hasil kuesioner: [A] Pengetahuan masyarakat tentang pembukuan berbasis Microsoft Excel dan [B] Tingkat ketertarikan masyarakat terhadap pembukuan.

Kegiatan selanjutnya yaitu mengajarkan pemuda-pemudi karang taruna untuk membuka toko atau membuat akun 'Shopee' dan cara menjual produk di aplikasi tersebut. Untuk mempermudah *follow up* perkembangan toko *online* yang telah dibuat, maka pemuda-pemudi karang taruna dibagi menjadi 3 kelompok dan masing-masing kelompok membuat 1 toko atau akun 'Shopee'. Namun terdapat kendala selama

kegiatan tersebut berlangsung yaitu sinyal internet yang terbatas, sehingga untuk melangsungkan kegiatan tersebut diberikan fasilitas *tethering* untuk mempercepat koneksi internet. Setiap tahap dalam pembuatan akun 'Shopee' diajarkan kepada pemuda-pemudi karang taruna hingga berhasil terdaftar. Tahap-tahap dari pembuatan akun hingga proses penjualan produk dapat dilihat pada Bagan 1. Toko *online* yang telah dibuat ini nantinya akan dikelola secara swadaya oleh karang taruna di dusun Gedad untuk memasarkan produk usaha mereka, seperti kerajinan bunga kelobot jagung, desain *Mockup* rumah dari bambu dan tusuk sate, kaligrafi, dan lain sebagainya.

Terdapat beberapa catatan yang harus di pahami ketika menjual produk di aplikasi 'Shopee', yaitu:

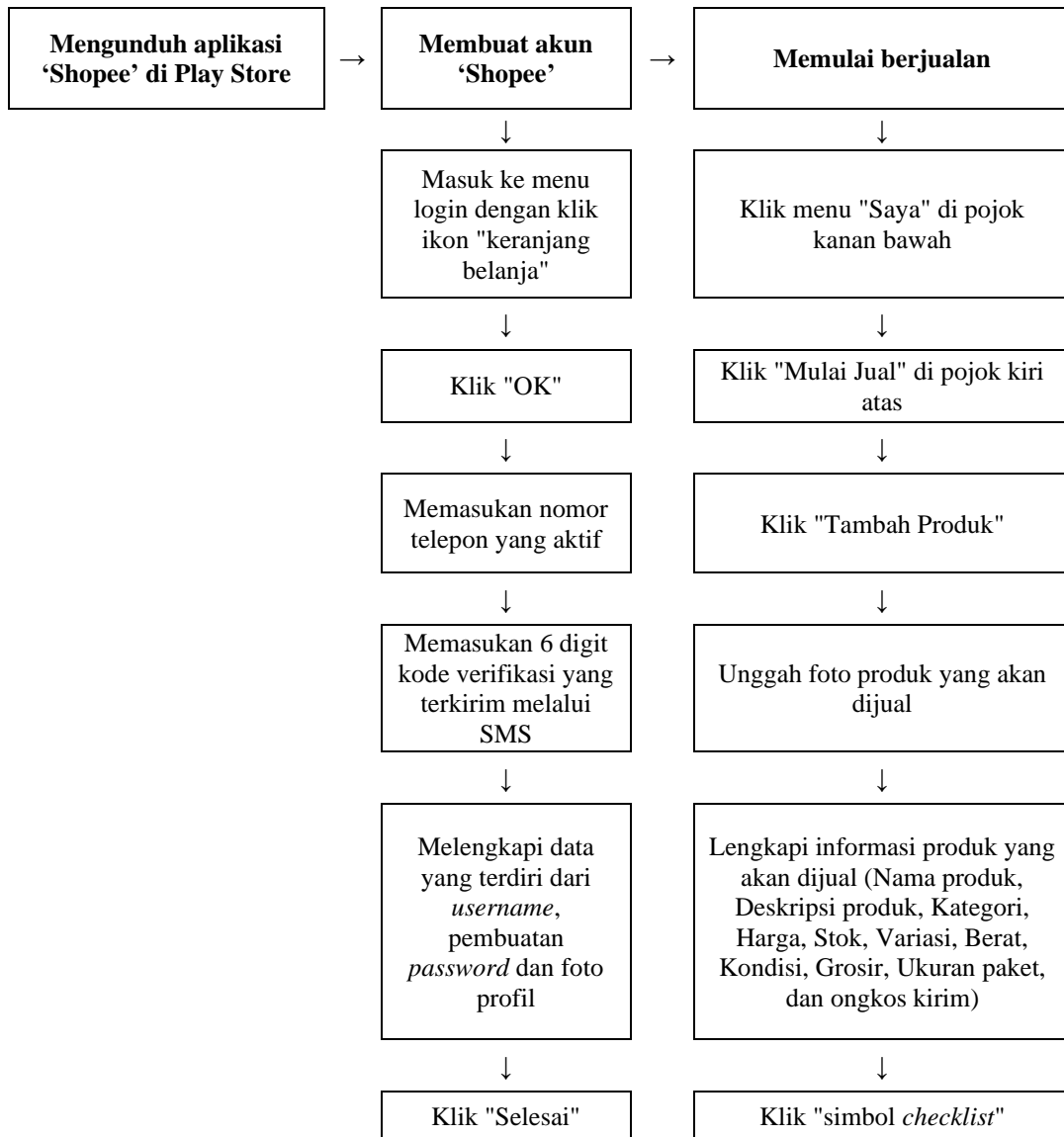
1. Penjual perlu melakukan verifikasi nomor *handphone*, agar produk dapat di tampilkan di Shopee
2. Penjual dapat mengupload 1 foto sampul dan 8 foto lainnya untuk setiap produk
3. Penjual hanya dapat mengunggah video produk melalui aplikasi Shopee. Video yang diunggah tidak memiliki batasan ukuran/rasio spesifik, namun penjual hanya dapat mengunggah 1 video untuk setiap produk dengan durasi maksimal 1 menit.
4. Masa pengemasan pesanan:
 - **Pre-Order (PO)** : 7-15 hari kerja
 - **Non Pre-Order** : 2 hari kerja.

Setelah berhasil membuat akun 'Shopee', kegiatan selanjutnya adalah pemberian simulasi pengambilan foto yang menarik perhatian *customers*. Fotografi produk berperan sangat besar terhadap toko *online*, karena foto tersebut secara langsung dapat meyakinkan pelanggan terhadap tampilan dan kondisi produk. Selain itu, dengan menggunakan foto yang tepat dan berkualitas, akan meningkatkan nilai suatu produk dan kredibilitas *online shop* (Devananda, 2019). Untuk mendapatkan foto yang menarik, dilakukan pemberian fasilitas *photo box* kepada pemuda-pemudi karang taruna yang dapat dilihat pada Gambar 3. *Photo box* akan dilengkapi dengan *background* berwarna putih dan hitam yang dapat diganti sesuai dengan kebutuhan, 2 lampu LED yang sangat terang dan mudah untuk di lepas pasang, serta *box* tersebut dapat dilipat sehingga sangat fleksibel dan tidak membutuhkan banyak ruang penyimpanan. Beberapa teknik fotografi yang disampaikan selama sesi simulasi pengambilan foto adalah:

1. Menyempurnakan pencahayaan fotografi
 Karena *photo box* telah dilengkapi dengan 2 lampu LED yang mudah untuk dilepas pasang, posisi lampu tersebut tinggal disesuaikan agar tidak terbentuk bayangan ketika dilakukan pengambilan foto dan perlu dipastikan bahwa pemilihan warna *background* sesuai dengan warna produk yang akan dijual.
2. Pengeditan hasil fotografi
 Untuk menyempurnakan hasil foto produk, foto diedit dengan menggunakan *software* atau aplikasi edit foto untuk memperindah dan membersihkan foto tersebut agar terlihat lebih sempurna.
3. Menggunakan peralatan fotografi yang tepat

Pemuda karang taruna di dusun Gedad tidak memiliki kamera fotografi, sehingga sesi pemotretan hanya dilakukan dengan kamera dari *smart phone*.

Bagan 1. Tahapan Pembuatan Akun dan Memulai Penjualan di ‘Shopee’.





Gambar 3. Fasilitas *photo box* sebagai penunjang fotografi produk.

Pelatihan yang dilakukan adalah membuat akun ‘Shopee’ serta mengajarkan teknik pengambilan foto dengan *photo box*. Pada hari terakhir, fasilitas *photo box* diberikan kepada Widodo yang diharapkan dapat berguna dan dapat mengembangkan usaha kerajinan yang dimiliki beliau dan pemuda-pemudi karang taruna di Dusun Gedad (Gambar 4). Hasil pengambilan foto melalui *photo box* serta beberapa produk yang dihasilkan di dusun Gedad dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 4. Penyerahan *photo box* kepada Widodo



Gambar 5. Produk yang dihasilkan melalui *photo box* serta hasil kerajinan tangan dari Dusun Gedad.

Kegiatan selanjutnya adalah memberikan pelatihan khusus untuk salah satu warga yang berkebutuhan khusus di Dusun Gedad yang bernama Widodo. Beliau memiliki keterbatasan fisik namun kemampuannya dalam membuat kerajinan dan karya seni sangatlah menakjubkan dan kerajinan ataupun karya seni tersebut sangat berpotensi untuk dipasarkan. Kegiatan pelatihan yang dilakukan adalah pemanfaatan aplikasi Shopee secara lebih intensif, dimana kami melatih beliau untuk dapat memanfaatkan fitur-fitur di Shopee untuk meningkatkan retensi konsumen dan penjualan, seperti contohnya fitur *free delivery* dan *Shopee keyword ads*. Selain itu, dilakukan pemberian satu set *photobox* agar dapat digunakan untuk membuat foto kerajinan atau karya seni beliau menjadi lebih menarik (Gambar 4).

Program kerja yang belum terlaksana dalam kegiatan ini adalah *follow up* dari hasil kegiatan yang telah di ajarkan dan membantu mencari pasar *offline* untuk produk yang telah dihasilkan. Metode *follow up* yang direncana adalah dengan membuat grup yang berisikan 1 perwakilan tiap kelompok di aplikasi 'WhatsApp', dan *follow up* dilakukan setiap minggu. Namun, karena terjadi wabah penyebaran virus Covid-19 di Indonesia yang penyebarannya cukup cepat maka kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Desa Kalikurmo harus dihentikan.

SIMPULAN

Simpulan yang diperoleh dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah:

1. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Desa Kalikurmo dapat meningkatkan kualitas diri dan melatih kedisiplinan, kemandirian, dan kemampuan bersosialisasi dalam masyarakat. Hal ini dibuktikan dengan keterlibatan secara aktif pelaksana di Desa Kalikurmo terhadap berbagai kegiatan rutin di desa, seperti pengajian, posyandu, dan gotong royong membersihkan dusun yang terkena banjir.
2. Penduduk telah mengenal dan mampu memanfaatkan *e-commerce* sebagai media untuk memasarkan dan menjual produk dagangan ataupun kerajinan mereka. Hal ini dapat dilihat dari pembuatan akun Shopee yang berhasil dilakukan pada penyuluhan dan pelatihan di Dusun Gedad, Desa Kalikurmo.

DAFTAR PUSTAKA

- Devananda, N. (2019). 7 Strategi Marketing untuk Mengembangkan Usaha Anda . *Jurnal Entrepreneur*.
- Devi, R. S. (2013). Upaya Program Pos Pemberdayaan Keluarga (POSDAYA) dalam Pengentasan Kemiskinan. *Jurnal Kebijakan dan Manajemen Publik*.
- Kalikurmo.blogspot.com/2014/03/sejarah/nama/desa/Kalikurmo.html?m=1. Jumat 28 Maret 2020. 19.25 WIB.
- McKinsey (2016) *Unlocking Indonesia's digital opportunity*.
- Naufal, A., & Kusumastuti, Y. I. (2010). Evaluasi Program Pos Pemberdaya Keluarga (POSDAYA) (Studi Kasus Posdaya Bina Sejahtera Di Kelurahan Pasirmulya, Kecamatan Bogor, Kota Bogor, Jawa Barat). *Jurnal Kebijakan dan Manajemen Publik*, VI(2).
- Utami, N. W. (2019) *Pengertian Pembukuan dan Manfaatnya Untuk Bisnis, Jurnal.id*. Available at: <https://www.jurnal.id/id/blog/2017-pengertian-pembukuan-dan-manfaatnya-untuk-bisnis/#:~:text=perkembangan keuangan bisnis,-,Mengetahui Setiap Transaksi yang Dilakukan Oleh Perusahaan,dibutuhkan ketelitian untuk melakukan pencatatan.> (Accessed: 28 July 2020).