

**lBM INTERNETPRENEURSHIP UNTUK KELOMPOK PENGRAJIN SEPATU DAN KELOMPOK USAHA  
KONVEKSI PUSAT INDUSTRI KECIL (PIK) KEC. MEDAN DENAI**

**Rini Herliani  
Haryadi**

**Abstrak**

*This research has several objectives : ( 1 ) Small Industrial Business communities that have a soul and a spirit of entrepreneurship , so they have knowledge and attitude of professional and independent entrepreneurship . ( 2 ) Small Industrial Business communities to be able to Develop an Effective Promotion and expand market share and penetrate new markets , both local and international . ( 3 ) Small Industrial Business Actors able to create computerized and integrated accounting system , so it can easily perform monitoring , evaluation , data collection is accurate , and current. Partners is PIK lBM program consists of 2 ( two ) groups : shoes artisans and Convection Industry . To achieve the goal of Community Service so do several activity of Training and Workshop on Small Business in Modern Management , Development Internetpreneurship to increase business revenue Small Indutry from e-commerce/Blog Partners , make simple financial using Zahir Accounting software.*

*Kata kunci : PIK, e-commerce, blog, entrepreneurship*

**PENDAHULUAN**

Kota Medan secara geografis terletak di antara 2 27'-2 47' Lintang Utara dan 98 35'-98 44' Bujur Timur. Posisi Kota Medan ada di bagian Utara Propinsi Sumatera Utara dengan topografi miring ke arah Utara dan berada pada ketinggian tempat 2,5-37,5 m di atas permukaan laut. Luas wilayah Kota Medan adalah 265,10 km<sup>2</sup> secara administratif terdiri dari 21 Kecamatan dan 151 Kelurahan dengan jumlah penduduk 1.899.327 jiwa. Kota Medan merupakan kota ketiga terbesar di Indonesia, maka seperti kota besar pada umumnya, Medan memiliki kawasan industri. Untuk mengantisipasi perkembangan industri dan kebutuhan lokasi berusaha yang lebih besar, pemerintah kota menyediakan Kawasan Industri Baru (KIB), yang terletak di Kecamatan Medan Labuhan dengan lahan yang disediakan 650 Ha, dan masih bisa dikembangkan menjadi 1000 Ha. Untuk kegiatan industri kecilpun tersedia Pusat Industri Kecil (PIK) yang terletak di Kecamatan Medan Denai.

Pemerintah kota Medan telah menetapkan daerah - daerah sentra industri kecil dalam konsep pengembangan inti kota menuju pinggiran kota yaitu disebut sebagai Pusat Industri Kecil (PIK) Kota Medan. Pusat Industri Kecil (PIK) Menteng yang dibangun pada tahun 1996 di Jalan Menteng VII, Medan melalui Walikota Bachtiar Djafar melalui Dinas Perindustrian dan Perdagangan.

Pemilihan calon mitra program lBM ini didasari karena dulunya Pusat Industri Kecil (PIK) Kota Medan berhasil membangkitkan gelora industri rumah tangga. Berbagai macam produk seperti kerajinan sepatu, sandal, konveksi, bordir dan batik berhasil diciptakan dengan pendapatan yang cukup memuaskan. Akan tetapi, PIK Kota Medan yang dulunya mempunyai tempat usaha sebanyak 100 unit saat ini hanya tinggal sekitar 60% yang masih bertahan sebagai tempat usaha para pengrajin kulit berupa sepatu dan tas serta beberapa usaha konveksi dan batik, sisanya sekitar 40% sudah berubah fungsi menjadi tempat hunian. Kebanyakan industri rumah

tangga tidak bertahan lama ketika pada tahun 1998 negara kita dihantam krisis moneter yang berdampak jelas pada laju industri kecil di kawasan Menteng ini.

**Permasalahan Mitra**

Potensi peluang usaha Pusat Industri Kecil (PIK) kota Medan ini sebenarnya sangat besar, namun beberapa kelemahan perlu menjadi perhatian:

1. Kesulitan pemasaran

Kesulitan pemasaran yang umum dihadapi adalah persaingan, baik dipasar domestik dari produk-produk yang serupa buatan pengusaha-pengusaha besar dan impor, maupun dipasar ekspor.

2. Keterbatasan finansial

Lembaga keuangan bank merupakan sumber modal terbesar yang dimanfaatkan oleh pelaku usaha kecil. Namun untuk bermitra dengan bank, usaha kecil dituntut menyajikan proposal usaha yang akan dinilai kelayakannya. Pinjaman kredit lunak yang biasa diterima oleh pengrajin lokal ini pun tak lagi berlanjut.

3. Keterbatasan teknologi

Teknologi masih menggunakan teknologi tradisional yang sifatnya manual. Keterbelakangan teknologi dan keterbatasan sumber daya manusia yang terlibat didalamnya juga saling mempengaruhi, terutama dalam aspek-aspek kewirausahaan, manajemen, pengembangan produk, akuntansi, pemrosesan data, pembuatan laporan keuangan, teknik pemasaran.

Semua kelemahan tersebut menyebabkan calon mitra pada kegiatan ini sulit untuk mempertahankan atau memperbaiki efisiensi dan produktifitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar dan menembus pasar baru.

**Solusi yang ditawarkan**

Solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi Kelompok Pengrajin Sepatu dan Kelompok Konveksi di Pusat Industri Kecil di Medan ini melalui :

1. Pelatihan Manajemen Usaha Sepatu dan Konveksi secara Modern.

Pelatihan ini bertujuan untuk menumbuhkembangkan jiwa dan semangat kewirausahaan pada diri pengrajin, sehingga mereka memiliki pengetahuan serta sikap kewirausahaan yang profesional dan mandiri.

2. Pelatihan Pengembangan

Internetpreneurship untuk meningkatkan Pendapatan Usaha Indutri Kecil

a. Workshop dan Pelatihan Pembuatan Blog Mitra Pelaku Industri Kecil

b. Pelatihan Pembuatan Pembukuan yang efektif dan efisien dengan software Zahir Accounting

Dengan beralih dari sistem pembukuan manual kepada sistem akuntansi terkomputerisasi dan terintegrasi, sehingga dengan mudah dapat melakukan monitoring, evaluasi, pendataan secara akurat, dan terkini.

**Rencana Penyelesaian Masalah**

Kegiatan ini direncanakan dilakukan pendekatan metode pelatihan dan pendampingan, meliputi sebagai berikut :

**Tabel Rencana Penyelesaian Masalah**

No	Masalah	Judul	Target	Partisipasi Mitra
1	Ukuran Sahas Mengubah Manajemen Usaha Industri Kecil	Pelatihan	Pembinaan jiwa dan energi kewirausahaan pada diri usahawan, sehingga memiliki pengetahuan serta sikap kewirausahaan yang profesional dan mandiri	Aktif dalam Pelatihan
2	Permasalahan Pendayagunaan Usaha Industri Kecil	Pelatihan dan Workshop	Pelaku Industri Kecil mampu membuat Blog sendiri serta dapat mengembangkan Website yang efektif dan mengoptimalkan pangsa pasar dan menembus pasar baru, baik lokal maupun internasional melalui e-commerce	Aktif dalam Pelatihan
3	Keterlambatan dalam Laporan Keuangan yang efisien dan akurat	Pelatihan Pembuatan Pembukuan menggunakan software Zahir Accounting	Menghasilkan dan semua pedoman manual yang lebih akurat, terkomputerisasi dan terintegrasi, sehingga dengan mudah dapat melakukan monitoring, evaluasi, pendataan secara akurat, dan terkini	Aktif dalam Pelatihan

## KAJIAN LITERATUR

### A. Pengertian Wirausahawan

Indonesia merupakan negara dengan jumlah penduduk terbesar keempat di dunia, yaitu setelah China, India, dan Amerika Serikat. Jumlah penduduk Indonesia yang besar tersebut, tidak diimbangi dengan jumlah wirausahawan. Menteri Koperasi dan UKM Kabinet Indonesia Bersatu Jilid 2, Syarifuddin Hasan saat berkunjung ke Sulawesi Barat, menyampaikan bahwa jumlah penduduk Indonesia mencapai 238 juta jiwa, sedangkan jumlah wirausahawan hanya mencapai 0,24% saja dari jumlah penduduk tersebut. Jika kita bandingkan dengan jumlah wirausahawan Amerika Serikat mencapai sekitar 11% dari jumlah penduduknya. Jumlah wirausahawan di Singapura mencapai 7%, dan Malaysia mencapai 5%. Maka dapat dipastikan bahwa untuk memperkuat perekonomian nasional Indonesia masih diperlukan bermunculannya para wirausahawan muda. (KOMPAS, 21-09-2011). Siapakah Wirausahawan Itu? Peter F. Drucker mengungkapkan bahwa wirausahawan adalah: "Orang yang selalu mencari perubahan, menanggapinya, dan memanfaatkannya sebagai peluang."

Jenis usaha manakah yang tergolong usaha kecil di Indonesia? Apakah mereka yang berdagang di pasar tradisional yang becek. Ataukah para pedagang bakso, pedagang sate, dan pedagang kue basah yang berjualan keliling ke luar-masuk gang sempit di tengah perkampungan? Ataukah mereka yang dengan peralatan sederhana berusaha di rumah-rumah penduduk menghasilkan sepatu kulit, pakaian anak-anak, perabot dapur, atau sejenisnya?

Secara konkret berdasarkan UU. No.9 tahun 1995 tentang Usaha Kecil, pada pasal 5 ayat 1 dinyatakan bahwa:

Usaha kecil di Indonesia adalah usaha yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

- ❖ Usaha tersebut memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp200.000.000,- (dua ratus

juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha,

- ❖ Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak sebesar Rp 1.000.000.000,- (satu milyar rupiah),
- ❖ Milik warga Negara Indonesia,
- ❖ Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar,
- ❖ Berbentuk usaha orang perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

### B. Keuntungan dan Kerugian Wirausahawan

Apapun yang menjadi pilihan profesi seseorang untuk memenuhi kebutuhan hidupnya akan dihadapkan dengan dua sisi yang saling bertentangan berupa keuntungan dan kerugian masing-masing. Anda yang menjadi seorang karyawan akan mendapatkan keuntungan dan kerugian. Demikian juga jika Anda memilih menjadi seorang wirausahawan akan menemukan keuntungan dan kerugian pula.

#### a. Keuntungan Menjadi Wirausahawan Keuntungan usaha menjadi milik sendiri

Sebagai seorang wirausahawan dapat memiliki posisi ganda, yaitu sebagai pemilik perusahaan dan sebagai direktur perusahaan tersebut. Sehubungan dengan itu maka pendapatan secara finansial akan memperoleh dua sumber juga, yaitu baik keuntungan perusahaan maupun gaji sebagai direktur yang bertanggungjawab atas semua aktivitas usaha dan kesinambungan perusahaan.

#### Memperoleh status dan kepuasan

Status sebagai seorang pemilik perusahaan tentunya akan memberikan kebanggaan tersendiri yang tidak dirasakan jika dia bekerja kepada orang lain sebagai karyawan. Rasa

bangga yang tidak berlebihan akan memotivasi aktivitas usaha agar lebih maju. Motivasi kuat akan memunculkan berbagai ide baru dan strategi jitu. Ide usaha cemerlang yang dirangkai dengan strategi unggulan akan melahirkan kesuksesan usaha dan ter- jaganya kesinambungan hidup perusahaan. Kesuksesan pada akhirnya meningkatkan rasa puas kepada pengusaha tersebut. Kepuasan akan menjadi pemicu pemilik dan direktur perusahaan untuk mencapai kesuksesan lainnya yang lebih tinggi.

### **Tidak diperintah orang lain**

Sehubungan dengan posisinya sebagai pemilik sekaligus direktur perusahaan, maka tidak ada orang lain yang akan memerintahnya. Sebaliknya justru dia dapat mengendalikan semua karyawannya. Tidak jarang kita mendengar keluhan bahwa karyawan yang merasa sakit hati karena disuruh oleh atasannya dengan cara yang kurang berkenan di hatinya. Hal itu tidak akan dialami oleh seorang wirausahawan. Walaupun demikian dia harus bijaksana saat memberikan perintah kepada bawahannya supaya dihormati sebagai pimpinan kharismatik dan mengayomi para karyawan.

### **Berhak mengambil keputusan**

Kecepatan dan ketepatan pengambilan keputusan adalah suatu hal yang sangat penting bagi perusahaan. Kecepatan pengambilan keputusan akan lebih mudah diambil jika tidak banyak keterlibatan orang lain. Wirausahawan dapat meminta pendapat atau pertimbangan dari konsultan sebelum mengambil keputusan penting. Itu semata-mata dilakukan bukan karena keharusan tapi agar keputusan yang ditetapkannya merupakan keputusan yang paling baik. Semua masukan dari pihak lain merupakan bahan pertimbangan yang pada akhirnya wirausahawan sendiri yang berhak mengambil keputusan.

### **Dapat memilih jenis usaha sendiri**

Seorang wirausahawan mempunyai wewenang untuk memilih jenis usaha.

Pertimbangan untuk memilih jenis usaha muncul baik dari luar maupun dari dalam diri wirausahawan tersebut. Pertimbangan dari luar terutama jenis usaha mana yang dibutuhkan masyarakat, sehingga pada saat usaha tersebut digulirkan akan **booming**. Pertimbangan dari diri wirausahawan sendiri tentunya dia dapat memilih jenis usaha yang sesuai dengan minat, bakat, dan kemampuan.

Jika usaha yang dijalankan sesuai dengan minat, bakat dan kemampuan maka akan berpengaruh kepada rasa memiliki dan kecintaan wirausahawan terhadap usaha tersebut. Jika wirausahawan mencintai usahanya maka akan timbul motivasi yang kuat untuk kemajuan usahanya. Dia akan menciptakan berbagai strategi agar barang dan jasa yang dihasilkan disukai oleh para pelanggan. Jika pelanggan loyal terhadap produk dan perusahaan maka keuntungan pun akan diperoleh perusahaan sehingga kesinambungan dari perusahaan akan lebih terjaga.

### **Mempunyai kesempatan berjiwa sosial**

Sebagai pemilik dan direktur perusahaan maka seorang wirausahawan mempunyai banyak peluang hidup bermasyarakat. Wirausahawan sebagai makhluk sosial dapat turut memperhatikan lingkungan sekitarnya. Dia dapat membantu masyarakat di sekitar perusahaan. Dia dapat merekrut dan mempekerjakan anggota masyarakat dengan tetap memperhatikan spesifikasi jabatan yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Spesifikasi jabatan ini penting agar setiap karyawan baru yang direkrut memiliki kemampuan untuk bekerja dengan baik sesuai dengan tugasnya masing-masing. Sebaliknya jika pihak perusahaan mengabaikan spesifikasi jabatan, maka tidak menutup kemungkinan perusahaan telah mempekerjakan orang yang tidak tepat sehingga output yang dihasilkan menjadi tidak memenuhi standar.

**b. Kerugian menjadi wirausahawan**

**Jam kerja panjang dan tidak pasti**

Salah satu kerugian yang dapat dialami oleh wirausahawan adalah harus bekerja di perusahaan sendiri dengan jam kerja panjang. Pada saat sebagian besar orang telah tidur lelap di malam hari, seorang wirausahawan kadang masih harus bergelut dengan aktivitasnya. Hal ini semata-mata dilakukan agar pada keesokan harinya dapat berbisnis dengan mitranya atau melayani para pelanggan dengan baik.

**Pendapatan tidak stabil**

Pada umumnya karyawan akan mendapatkan gaji secara rutin dengan jumlah yang relatif pasti. Jumlah uang yang akan diterima dan jadwal penerimannya relatif sudah diketahui sebelumnya. Berbeda dengan seorang wirausahawan karena akan memperoleh pendapatan yang berbeda dari waktu ke waktu. Pada saat tertentu wirausahawan akan memperoleh pendapatan besar. Pada waktu lainnya akan memperoleh pendapatan relatif kecil. Tidak menutup kemungkinan pula suatu ketika akan menderita kerugian usaha. Seorang pengusaha pakaian jadi pada umumnya akan banyak menerima pesanan menjelang Idul Fitri, natal, dan tahun baru. Pesanan tersebut akan berkurang pada bulan-bulan lainnya. Konsekuensinya pendapatan pun akan mengalami fluktuasi juga.

**Menanggung risiko**

Keberhasilan dan kegagalan perusahaan sangat dipengaruhi oleh wirausahawan. Jika wirausahawan sebagai pemilik yang juga sebagai direktur perusahaan mengambil keputusan yang tidak tepat dapat berakibat kerugian bagi perusahaan tersebut. Pada bentuk badan usaha tertentu seperti perseorangan, dan firma, tanggung-jawab wirausahawan menjadi tidak terbatas..

**Belajar tak ada akhir**

Seorang wirausahawan dituntut untuk mendapatkan profit, dan mempertahankan kesinambungan usaha. Hal ini juga yang

mendorongnya untuk terus mencari strategi jitu yang dapat diterapkan di perusahaannya. Strategi jitu tidak datang dengan sendirinya melainkan harus digali melalui proses belajar. Maksud belajar di sini bukan berarti harus tatap muka dengan sang pengusaha sukses maupun konsultan bisnis. Belajar dapat dilakukan dengan menonton tayangan pengusaha sukses di televisi atau DVD.

**Sering terlibat masalah keuangan**

Seorang wirausahawan harus selalu memutar otak. Banyak masalah yang dihadapi dalam operasi perusahaan. Masalah keuangan kerap kali muncul di perusahaan. Wirausahawan harus mampu mengalokasikan uang yang ada untuk berbagai kepentingan. Besarnya uang dan jadwal pengeluaran harus diperhitungkan secara cermat.

**C. E-Commerce**

Yuan Gao dalam *Encyclopedia of Information Science and Technology*, menyatakan E-Commerce adalah penggunaan jaringan komputer untuk melakukan komunikasi bisnis dan transaksi komersial.

Kalakota dan Whinston mendefinisikan E-Commerce dari beberapa perspektif, yaitu:

- a. Dari perspektif komunikasi, E-Commerce adalah pengiriman informasi, produk/jasa,



**Gambar Layanan E-Commerce**

- atau pembayaran melalui jaringan telepon, atau jalur komunikasi lainnya.
- b. Dari perspektif proses bisnis, *E-Commerce* adalah aplikasi teknologi menuju otomatisasi transaksi bisnis dan *work flow*.
- c. Dari perspektif pelayanan, *E-Commerce* adalah alat yang digunakan untuk mengurangi biaya dalam pemesanan dan pengiriman barang; dan
- d. Dari perspektif online, *E-Commerce* menyediakan kemampuan untuk menjual dan membeli produk serta informasi melalui internet dan jaringan jasa online lainnya.

rendah, dan / atau dengan kualitas yang lebih baik.

**METODE PENELITIAN**

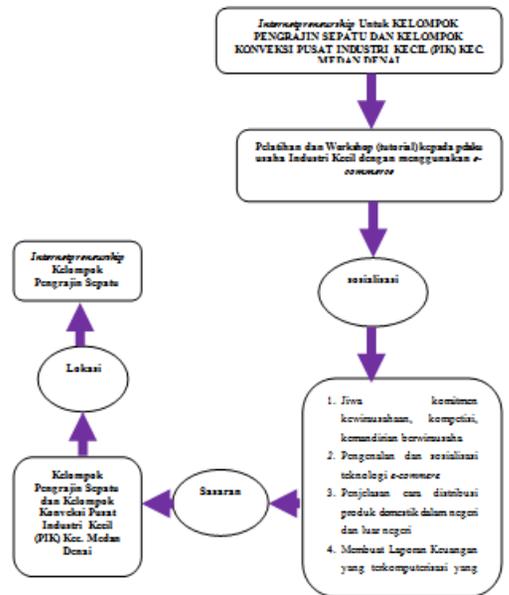
Metode penelitian dilakukan dengan mengikuti tahap-tahapan pelaksanaan kegiatan seperti terlihat pada kerangka penelitian berikut

Berdasarkan gambar diatas dapat diuraikan bagaimana prosedur pelaksanaan kegiatan I<sub>B</sub>M dengan metode pendekatan sebagai berikut :

1. Pelatihan Manajemen Usaha Kecil Menengah secara Modern : Pelatihan ini memaparkan tentang kiat-kiat manajemen

Sejak tahun 1965 sebagai salah satu alat bantu aktifitas bisnis perusahaan dalam bentuk ATM (*Automatic Teller Machine*)(Molla & Licker 2001). Pengertian e-commerce dapat dilihat dari tiga aspek yaitu perdagangan (*commerce*), fungsi bisnis dan kerjasama (*collaboration*). Berdasarkan ketiga aspek tersebut, *e-commerce* dapat di definisikan sebagai aplikasi teknologi jejaring telekomunikasi (*telecommunication network*) untuk melakukan suatu transaksi bisnis, pertukaran informasi dan menjaga hubungan dengan konsumen sebelum, selama dan setelah proses pembelian (Costa 2001; Haag, Cummings & Dawkins 1998; Post & Anderson 2000; Zwass 1998). Manfaat dari *e-commerce* akan dipaparkan dalam tabel berikut ini:

- Perusahaan-perusahaan dapat menjangkau pelanggan-pelanggan yang ada di seluruh dunia dengan melakukan kegiatan bisnis secara *online*.
- Keuntungan lainnya adalah pengurangan sejumlah biaya tambahan yang ditawarkan oleh *e-commerce*.
- Electronic commerce memfasilitasi layanan publik, seperti perawatan kesehatan, pendidikan, dan pemerataan layanan sosial yang dilaksanakan pemerintah dengan biaya yang lebih



**Gambar Metode Pelaksanaan Internetpreneurship**

usaha kecil menengah dalam perkembangannya UKM secara modern.

2. Pelatihan Pembuatan Pembukuan Usaha Kecil menggunakan software Zahir

Accounting : pelatihan ini diawali dengan penjelasan tentang pembuatan laporan keuangan sederhana yang dibuat secara manual dan dilanjutkan dengan contoh pemanfaatan software zahir accounting.

3. Pelatihan Pembuatan Blog/website pribadi Mitra sebagai Media promosi produk secara Lokal dan internasional : pelatihan ini dilaksanakan dengan tujuan agar produk-produk yang diproduksi dapat dipasarkan melalui media internet. Peserta diberikan pelatihan cara-cara membuat blog sederhana.
4. Technical Assistance-TA (Pendampingan).

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Keberhasilan pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini dilihat dari dua tolok ukur sebagai berikut :

1. Respons positif dari peserta pelatihan  
Respons peserta pelatihan akan diukur melalui observasi selama pelatihan berlangsung dan dengan memberikan kuesioner yang menyangkut kesan, saran, kritik dan usulan peserta pelatihan terhadap program pengabdian masyarakat ini.
2. Meningkatnya keterampilan peserta setelah mendapat pelatihan.  
Keterampilan peserta pelatihan akan diobservasi saat pelatihan melalui pendampingan dan pemberian tugas-tugas tentang contoh pembuatan laporan keuangan sederhana dan blog pribadi.

Mengacu dari dua tolok ukur diatas pelaksanaan kegiatan Ipteks bagi Masyarakat (I<sub>0</sub>M) *Internetpreneurship* Untuk Kelompok Pengrajin Sepatu dan Kelompok Konveksi Pusat Industri Kecil (PIK) Kec. Medan Denai dari tahap persiapan, identifikasi masalah, pelaksanaan kegiatan dilapangan dan pembuatan laporan kemajuan, tahap demi tahap dilakukan evaluasi sesuai dengan rencana materi pendidikan dan pelatihan pengembangan MUKM, Pelatihan

pembukuan keuangan dengan memanfaatkan zahir accounting, pelatihan pembuatan website/blog sebagai sarana promosi di internet serta pendmpingan

1. Pelatihan Manajemen Usaha Kecil Menengah secara Modern : Peserta pelatihan yang diharapkan hadir adalah untuk kelompok pengrajin sepatu, dan konveksi, meskipun juga diikuti oleh para pengrajin yang lain. Dengan jumlah yang hadir sebanyak 50 orang. Tim pelaksana I<sub>0</sub>M berusaha memaparkan materi tentang MUKM secara modern. Dari pelatihan ini peserta mampu untuk memahami hal-hal yang berhubungan dengan Manajemen Usaha Kecil Menengah (MUKM) sesuai perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi.
2. Pelatihan Pembuatan Pembukuan Usaha Kecil menggunakan software Zahir Accounting : pelatihan ini diawali dengan penjelasan tentang pembuatan laporan keuangan sederhana yang dibuat secara manual dan dilanjutkan dengan contoh pemanfaatan software zahir accounting. Dari pelatihan ini peserta dituntut untuk membuat laporan/pembukuan secara sederhana yang dikerjakan secara manual sesuai dengan profil usaha masing-masing peserta. Bagi peserta yang telah memahami peserta tersebut arahkan untuk memanfaatkan software zahir accounting.
3. Pelatihan Pembuatan Blog/website pribadi Mitra sebagai Media promosi produk secara Lokal dan internasional : pelatihan ini diikuti sebanyak 50 peserta dengan tujuan agar produk-produk yang diproduksi dapat dipasarkan melalui media internet. Peserta diberikan pelatihan cara-cara membuat blog sederhana. Dari pelatihan ini peserta berusaha untuk memiliki blog/website secara pribadi.

Berikut ini adalah salah satu blog/website pribadi yang dirancang oleh salah seorang peserta pelatihan:



**Gambar HomePage**



**Gambar Halaman Photo Gallery**



**Gambar Halaman Tentang PIK**

### **Technical Assistance-TA (Pendampingan).**

Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan dengan mendampingi para peserta pelatihan dalam hal pembuatan laporan keuangan dan membuat website/blog pribadi, sehingga diakhirnya nanti peserta mampu membuat laporan keuangan dengan baik dan mampu

untuk membuat website/blog secara mandiri sebagai sarana promosi produk-produk yang dihasilkan.

Lembaga Pengabdian Masyarakat (LPM) Universitas Negeri Medan bertindak memberikan sosialisasi, memberikan bantuan pemikiran dan fasilitas, mereview, dan memonitoring pelaksanaan pengabdian masyarakat di lingkungan Universitas Negeri Medan, dimana sebelum melakukan kegiatan Lembaga Pengabdian Masyarakat (LPM) Unimed memberi surat tanda kesediaan kerjasama dari masyarakat, memberikan surat pengantar untuk melakukan kegiatan kepada Kepala Desa, dan turut serta melakukan monitoring secara aktif dengan melakukan kunjungan ke lapangan. Setiap akhir pelatihan yang telah dilaksanakan selama 3 batch, kami memberikan kuesioner sebagai bahan evaluasi kami dalam meningkatkan kualitas pelayanan.

Ada 3 (tiga) hal yang kami tanyakan :

- 1) Apakah materi pelatihan sesuai dengan harapan ? Peserta pelatihan 100% memberikan jawaban memuaskan
- 2) Apakah peserta dapat memahami materi yang diberikan oleh trainer ? Peserta pelatihan 100% menjawab memuaskan
- 3) Bagaimana cara penyampaian trainer pada pelatihan ini ? Peserta pelatihan 52% menjawab memuaskan dan 48% menjawab bagus.

Sedangkan beberapa saran, komentar & kritik yang kami terima :  
"Supaya lebih banyak praktek", "untuk pelatihan materi bagus"  
"materi untuk pelatihan yang akan datang hendaknya lebih variatif mengingat permasalahan yang ada juga beragam", "mudah-mudahan kedepannya diadakan pelatihan lagi setiap 3 bulan untuk menambah wawasan yang lebih luas lagi", "sangat bagus karena memberikan pelajaran yang sangat penting",

“masih merasa kurang lama waktunya”, “kalau bisa pelatihan ini ada tindaklanjutnya lagi”.

Batam - Kamis, 28 Maret 2013 11:54  
WIB

### KESIMPULAN

Berdasarkan hasil evaluasi serta temuan-temuan yang kami peroleh selama pelaksanaan kegiatan pengabdian ini, dapat kami simpulkan bahwa pelatihan yang dilakukan telah mampu memberikan manfaat yang sangat besar dan tepat sasaran bagi peserta yang menjadi khalayak sasaran dalam kegiatan ini. Bentuk pelatihan seperti ini merupakan bentuk yang sangat efektif untuk memberikan penyegaran dan tambahan wawasan dan pengetahuan baru dalam pemanfaatan dibidang teknologi informasi serta pengelolaan laporan keuangan yang baik.

Sesuai dengan hasil evaluasi respons yang telah dilakukan, kami menyarankan hendaknya program-program pengabdian masyarakat seperti ini bisa dilaksanakan secara reguler dan berkala, melihat tingkat kebutuhan masyarakat terutama para pelaku UKM yang sangat tinggi akan pengenalan serta pemanfaatan teknologi yang baru, dalam jangka waktu yang relatif singkat mengikuti perkembangan teknologi secara global

### Daftar Pustaka

Harsono, Budi. 2014. *Tiap Orang Bisa Menjadi Pengusaha Sukses Melalui UMKM*. Jakarta; Elex Media Komputindo

Haag, S., Cummings, M., & Dawkins, J. 1998, 'Management Information Systems for the Information Age', McGraw-Hill, USA.

Harahap, Dahrul Aman. 2006. [.Pola Pengembangan Usaha Kecil Menengah Pada Pusat Industri Kecil \(PIK\) Kota Medan Tahun 2006](#)

Jumlah Promosi Online Produk UMKM di Indonesia Memprihatinkan Tribun

Kienan, Brenda. 2001. *Small Business Solution E-commerce, E-Commerce untuk Perusahaan Kecil*. Jakarta: Elex Media Komputindo

Purbo, Onno dan Akhmad Daniel. 2001. *Membangun Web E-Commerce*. Jakarta: Elex Media Komputindo

Suryana. *Kewirausahaan*. 2001. Jakarta: Salemba Empat.

[http://www.waspada.co.id/index.php?option=com\\_content&view=article&id=270587:walikota-potensi-umkm/medanbesar&catid=14:medan&Itemid=27](http://www.waspada.co.id/index.php?option=com_content&view=article&id=270587:walikota-potensi-umkm/medanbesar&catid=14:medan&Itemid=27)

[http://www.sumutprov.go.id/ongkam.php?me=potensi\\_medan](http://www.sumutprov.go.id/ongkam.php?me=potensi_medan)