



## Pelatihan E-Commerce Untuk Ibu Rumah Tangga Berwirausaha

Dina Yanti Situmorang<sup>1\*</sup>, Muhammad Farhan Hadi<sup>2</sup>, Satria Mahmud Hamdi<sup>3</sup>

UPT SD Negeri 07 Durian, Batubara, Sumatera Utara, Indonesia

<sup>2</sup>Program Studi Akuntansi, Universitas Islam Riau, Riau, Indonesia

<sup>3</sup>Program Studi Sistem Informasi, STMIK Triguna Dharma, Sumatera Utara, Indonesia

Email: <sup>1\*</sup>dinyantisitumorang91@gmail.com, <sup>2</sup>budi2207@gmail.com, <sup>3</sup>satria1004@gmail.com

Email Corresponding Author: dinyantisitumorang91@gmail.com

**Abstrak**-Saat ini, ibu rumah tangga diminta untuk berpartisipasi lebih aktif dalam membantu keluarga, yaitu dengan berpikir modern dan inovatif untuk membantu meningkatkan kesehatan keluarga mereka. Menjadi wanita yang bekerja atau berwirausaha dapat bermanfaat. Namun, ada kemungkinan bahwa ibu rumah tangga masih belum dapat memanfaatkan waktu luangnya untuk menjadi lebih produktif dan membantu keluarga mereka. Salah satu kegiatan kewirausahaan yang dilakukan dalam kegiatan tersebut adalah mengajarkan ibu rumah tangga cara berjualan secara online dengan menggunakan aplikasi e-commerce. Kemudian mengajarkan mereka membuat laporan keuangan sederhana untuk membantu ibu rumah tangga mengelola bisnis mereka sendiri. Melalui kegiatan ini, para ibu rumah tangga dapat memperoleh keterampilan dan pengetahuan yang dapat digunakan untuk membantu kesejahteraan keluarga mereka melalui kewirausahaan melalui media online, serta untuk menjadi ahli dalam pengelolaan keuangan yang efektif. Sebanyak 14 ibu rumah tangga dari Desa Sukarejo mengikuti pelatihan ini dengan tujuan mengajarkan ibu-ibu rumah tangga tentang IPTEKS, yang dapat membantu mengembangkan bisnis rintisan anggota. Tujuan lain dari pelatihan ini adalah untuk memberikan motivasi dan inovasi yang dapat menjadi peluang bisnis bagi ibu rumah tangga yang ingin memiliki bisnis sendiri. Untuk membahas penggunaan e-commerce dan marketing afiliasi, kegiatan ini menggunakan tanya jawab dan diskusi. Sebagian besar peserta menerima instruksi tentang cara memasarkan produk yang tidak membutuhkan biaya produksi. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa peserta termotivasi untuk menggunakan pemasaran afiliasi pada aplikasi Shopee untuk maju dan mendirikan bisnis baru. Dari 14 peserta yang hadir, 12 di antaranya menggunakan smartphone, menunjukkan bahwa mereka telah bergabung sebagai afiliasi aplikasi e-commerce.

**Kata Kunci:** Affiliate Marketing, E-commerce, Peluang Bisnis

**Abstract**-Currently, housewives are asked to participate more actively in helping their families, namely by thinking modernly and innovatively to help improve their families' health. Being a working woman or entrepreneur can be rewarding. However, it is possible that housewives are still unable to use their free time to be more productive and help their families. One of the entrepreneurial activities carried out in this activity is teaching housewives how to sell online using e-commerce applications. Then teach them to make simple financial reports to help housewives manage their own businesses. Through this activity, housewives can gain skills and knowledge that can be used to help the welfare of their families through entrepreneurship via online media, as well as to become experts in effective financial management. A total of 14 housewives from Sukarejo Village took part in this training with the aim of teaching housewives about science and technology, which can help develop members' start-up businesses. Another aim of this training is to provide motivation and innovation which can become a business opportunity for housewives who want to have their own business. To discuss the use of e-commerce and affiliate marketing, this activity uses questions and answers and discussions. Most participants receive instruction on how to market products that require no production costs. The evaluation results show that participants are motivated to use affiliate marketing on the Shopee application to advance and build new businesses. Of the 14 participants present, 12 of them used smartphones, indicating that they had joined to become e-commerce application affiliates.

**Keywords:** Affiliate Marketing, E-commerce, Business Opportunities

### 1. PENDAHULUAN

Masyarakat terdiri dari keluarga. Keluarga sendiri terdiri dari istri, suami, dan anak-anak, dan setiap anggota memiliki hak dan kewajiban dan tugas tertentu. Seorang ayah harus memberikan nafkah kepada keluarganya



dan menjadi teladan bagi anak dan istrinya, sementara seorang ibu juga memainkan peran penting dalam keluarga. Seorang istri harus mengurus kebutuhan rumah tangga, mendidik anak, dan membantu suami menjalankan rumah tangga. Seorang ibu yang mengandung, melahirkan, menyusui, dan memberikan pendidikan terbaik untuk anaknya, baik formal maupun nonformal, mengajarkan etika dan moral kepada anaknya, karena kesuksesan atau kegagalan seorang anak bergantung pada pendidikan ibunya[1].

Seorang ibu rumah tangga menghabiskan sebagian besar waktunya untuk mendidik dan menjaga anak-anak mereka dengan cara yang baik dan benar. Sebagai ibu rumah tangga, seorang istri juga dapat membantu suaminya dalam hal keuangan untuk membuat rumah tangga mapan dan sejahtera. Seorang istri atau ibu rumah tangga saat ini diharuskan untuk berpikir secara modern dan kreatif untuk membantu meningkatkan kesehatan keluarga mereka. Sebagai ibu rumah tangga, mereka telah berusaha, bekerja di perusahaan swasta atau pemerintahan, atau bahkan bekerja sebagai buruh kasar atau pekerjaan yang biasa dilakukan oleh seorang laki-laki. Semua ini terlihat dari ketersediaan makanan, pakaian, dan papan yang dapat dipenuhi dengan uang yang cukup.

Selain itu, dengan pesatnya kemajuan teknologi, seseorang yang ingin memulai bisnis hanya perlu menggunakan smartphone, yaitu membuka toko online. Akibatnya, sangat penting bagi ibu rumah tangga untuk dididik tentang pasar dan e-commerce. "E-commerce" adalah kepanjangan dari kata "e-commerce", yang merujuk pada perdagangan elektronik. agar kegiatan ini dapat memberikan pengetahuan dan wawasan kepada mereka[2]. Namun, masih ada banyak ibu rumah tangga yang menghabiskan banyak waktu luang mereka hanya untuk mengurus rumah tangga. Ini sangat disayangkan karena pada dasarnya, seorang ibu rumah tangga juga dapat berkarya tanpa meninggalkan tugas utamanya sebagai ibu rumah tangga. Kondisi yang disebutkan di atas mungkin berlaku bagi ibu rumah tangga yang ada di kota, tetapi bagaimana dengan ibu rumah tangga yang ada di desa

Banyak ibu rumah tangga di desa memiliki banyak waktu luang yang tidak digunakan dengan baik. Jika ibu rumah tangga memiliki dorongan dan semangat untuk berwirausaha, mereka dapat mengembangkan potensi mereka tanpa meninggalkan keluarga, seperti yang diinginkan seorang wanita [3]. Penggunaan e-commerce untuk membantu bisnis ibu rumah tangga akan menjadi fokus kegiatan tahun 2022. Oleh karena itu, diharapkan ibu-ibu ini mahir dalam membeli-belah secara online, yang membantu keuangan keluarga mereka melalui pelatihan e-commerce dan pasar ini [4].

Masyarakat pedesaan sering menghadapi kesulitan untuk mendapatkan pelatihan dan tahu bagaimana memanfaatkan teknologi digital dalam bisnis. Anda mungkin menghadapi hambatan besar jika Anda ingin memanfaatkan potensi bisnis yang ditawarkan oleh industri e-commerce [5]. Ini dapat termasuk tidak memiliki pengetahuan yang cukup atau tidak dapat mendapatkan akses ke sumber daya digital yang diperlukan. Salah satu ibu-ibu rumah tangga di Desa Sukarejo, yang sebagian anggotanya adalah pelaku bisnis dan ibu rumah tangga, masih melakukan transaksi jual beli secara tradisional, seperti di pasar atau dijual dari rumah ke rumah. Oleh karena itu, pendapatan penjualan mereka hanya berasal dari daerah sekitar mereka. Namun, salah satu cara yang lebih mudah untuk melakukan promosi dan pemasaran untuk menghasilkan keuntungan adalah menggunakan e-commerce dan pemasaran afiliasi[6]. Mereka yang ingin membuka bisnis juga hanya perlu membuat akun dan merencanakan toko mereka. Bahkan biaya awal untuk operasional tidak ada. Oleh karena itu, baik ibu rumah tangga maupun pelaku bisnis rintisan memiliki kesempatan untuk mewujudkan kemandirian ekonomi melalui pekerjaan mereka sendiri. Mereka dapat menjadi penggerak perubahan dan mengubah hal-hal yang tidak produktif menjadi hal-hal yang produktif dengan memulai bisnis baru. Namun, kebanyakan ibu rumah tangga memiliki ponsel pintar dan akun e-commerce, tetapi mereka hanya dapat digunakan untuk membeli barang dan tidak dapat digunakan untuk hal lain yang dapat meningkatkan [7].

Di sinilah konsep pelatihan tentang cara menggunakan pemasaran afiliasi untuk peluang bisnis e-commerce untuk ibu-ibu rumah tangga menjadi relevan. Sebagian besar hubungan pemasaran afiliasi berasal dari bisnis e-commerce yang menawarkan program afiliasi. Affiliate marketing adalah strategi di mana individu atau kelompok dapat menghasilkan uang dengan mempromosikan produk atau jasa milik perusahaan lain. Saat ini, ada banyak platform yang menawarkan program afiliasi, seperti Shopee, Tokopedia, TikTok, Lazada, Bukalapak, dan lainnya [8]. Fokus pelatihan ini adalah mengajarkan masyarakat desa bagaimana menjadi afiliasi, menggunakan platform digital untuk mempromosikan produk, dan menghasilkan uang melalui komisi penjualan.



## 2. KERANGKA TEORI

### 2.1 Pengertian E-commerce

Selain itu, e-commerce juga didefinisikan sebagai suatu proses penjualan barang atau jasa yang menghubungkan penjual, konsumen, masyarakat, dan perusahaan melalui transaksi digital atau elektronik [9]. Transaksi ini menjadi lebih mudah dan lebih mudah, dan menghasilkan banyak keuntungan bagi masyarakat [11].

### 2.2 Pengertian Wirausaha

Orang yang memiliki kemampuan untuk menemukan atau membuat produk baru, menciptakan metode produksi yang berbeda, mempromosikan produk tersebut, dan merencanakan modal [12].

### 2.3 Pemanfaatan E-commerce

Manfaat e-commerce adalah sebagai berikut [13]:

1. Dapat meningkatkan kesetiaan pelanggan melalui sistem transaksi e-commerce yang jelas dan dapat diakses kapan saja, yang memungkinkan pelanggan untuk melakukan pembelian atau pemesanan kapan saja
2. Dapat meningkatkan pangsa pasar karena setiap orang di seluruh dunia dapat dengan mudah membeli dan memesan barang yang dijual melalui media komputer.
3. Dapat mengurangi biaya operasional sistem e-commerce, yang sebagian besar dijalankan di dalam komputer. Oleh karena itu, biaya operasionalnya relatif rendah.
4. Tidak perlu memiliki toko fisik: e-commerce memungkinkan pelanggan untuk membeli barang yang mereka inginkan dari kenyamanan rumah mereka sendiri.
5. Mudah berkembang: dengan menggunakan e-commerce, membangun bisnis menjadi lebih mudah karena biayanya lebih rendah daripada membangun toko offline
6. Tidak ada putus kontak: e-commerce memungkinkan pelanggan untuk tetap terhubung. Kita harus mengisi formulir data yang lengkap saat berbelanja online. Kontak tersebut dapat digunakan untuk berkomunikasi jika disetujui oleh pelanggan.

### 2.4 Kekurangan E-commerce

Kekurangan yang terkait dengan e-commerce adalah sebagai berikut:

[14]:

1. Tidak dapat melihat barang karena pembelian dilakukan melalui komputer, jadi hanya dapat melihat gambar atau video
2. Resiko besar Karena tidak dapat melihat barang secara langsung, barang yang dibeli mungkin tidak sesuai dengan harapan, dan masih ada risiko lain
3. Persaingan harga: Penjual dengan harga yang ketat mungkin hanya memperoleh sedikit atau tidak sama sekali untung.

## 3. METODE PELAKSANAAN

Untuk memulai program pelatihan e-commerce untuk ibu rumah tangga yang berwirausaha, tahap pertama adalah melakukan observasi dan menentukan kebutuhan. Tujuan observasi adalah untuk mendapatkan gambaran tentang potensi dan kondisi desa sukarejo. Selanjutnya, ibu rumah tangga desa sukarejo diwawancarai untuk mengetahui masalah dan kebutuhan pelatihan serta materi yang akan diberikan saat pelatihan. Informasi yang dipelajari menunjukkan bahwa hampir semua ibu-ibu di desa sukarejo memiliki smartphone dan beberapa dari mereka memiliki produk bisnis. Namun, mereka masih belum memahami cara pemasaran e-commerce atau materi pelatihan yang diberikan harus disesuaikan dengan kebutuhan mereka [15].



Pada tahap kedua, industri e-commerce dilatih untuk menggunakan marketing afiliasi. Tujuan pelatihan ini adalah untuk memberikan pengetahuan dan informasi tentang penggunaan e-commerce sebagai strategi pemasaran saat ini. Mereka juga dapat menawarkan saran tentang cara memperluas jangkauan penjualan, strategi pemasaran yang tepat yang menggunakan teknologi digital, yaitu e-commerce yang sedang berkembang [16].metode yang digunakan oleh pemateri untuk menyampaikan informasi melalui metode ceramah dan diskusi. Mengawasi penggunaan internet dan media sosial, serta pembuatan akun e-commerce dan afiliasi, adalah praktik lain yang dilakukan. Pelatihan tersebut diselenggarakan di Balai Desa Sukarejo.

Pada tahap terakhir, penilaian dilakukan. Pada tahap ini, tujuan adalah untuk memantau dan memastikan bahwa standar keberhasilan pelatihan dipenuhi. Indikator keberhasilan pemahaman peserta tentang pelatihan adalah informasi yang mereka peroleh dari diskusi interaktif, serta pembuatan dan pendaftaran akun afiliasi atau e-commerce baru [17].

## 4. HASIL

Berbagai media marketplace dan e-commerce meningkatkan penjualan online, menurut data saat ini. Jadi, para ibu rumah tangga di Desa Sukarejo ini harus memiliki pengetahuan tentang pasar dan e-commerce karena mereka semua memiliki handphone Android, tetapi mereka tidak dapat menggunakannya secara optimal, yaitu tidak dapat menghasilkan uang yang dapat membantu perekonomian keluarga mereka [18]. Dibandingkan dengan marketplace lain, pasar dan e-commerce baru yang diperkenalkan, Shopee, memiliki jumlah pengunjung tertinggi. Selain itu, Anda dapat berjualan secara live melalui Shopee Live, dengan satu-satunya hal yang perlu diperhatikan adalah kepercayaan diri Anda dalam menjual produk Anda. Tujuan dari pelatihan dan pendampingan yang diberikan kepada penjual pada tahun kedua adalah untuk membangun hubungan antara mereka dan calon pembeli melalui penjualan shopee [19]. Selain itu, mereka memberikan saran tentang cara berkomunikasi dengan baik saat menggunakan Shopee Live.

**Tabel 1.** Data e-commers

No	Marketplace	Jumlah Pengunjung
1	Shopee	97,7 juta
2	Tokopedia	89,7 juta
3	Bukalapak	34,4 juta
4	Lazada	21,4 juta
5	Blibli	16,6 juta

Sumber: [www.ajaib.co.id](http://www.ajaib.co.id) (data tahun Juni 2020)

Data dikumpulkan melalui wawancara langsung dan digunakan untuk mengetahui tingkat kesiapan penggunaan e-commerce. Ini bermanfaat untuk menentukan bagaimana cara yang diperlukan untuk menerapkan pelatihan e-commerce. Dalam hal pengabdian ini, langkah-langkahnya adalah sebagai berikut [20]: Untuk memulai, tim meminta izin dari pemerintah desa setempat untuk melakukan pelatihan di Desa Sukarejo. Kemudian, mereka berbicara tentang masalah dengan perangkat desa dan orang-orang di desa tersebut. Setelah itu, tim pelatihan mengidentifikasi permasalahan yang ada dan solusi dari permasalahan. Pelatihan e-commerce dilakukan selama satu hari di Balai Desa Sukarejo. Mayoritas peserta pelatihan adalah ibu-ibu rumah tangga yang tinggal di desa sukarejo. Diskusi dan tanya jawab digunakan untuk mengajar. Ini dilakukan untuk mengukur pemahaman peserta tentang materi dan hal-hal lain yang tidak mereka ketahui selama kegiatan. Pelatihan ini dilakukan secara interaktif sehingga peserta dapat bertanya dan berbicara tentang masalah yang terkait dengan penggunaan digital marketing dan masalah yang mereka hadapi saat memasarkan barang mereka sendiri. Ini dimulai dengan memahami bahwa perempuan, terutama ibu rumah tangga, berfungsi sebagai agen perubahan dan mendorong perubahan dari hal-hal yang tidak produktif ke hal-hal yang produktif, yang dapat menghasilkan



peluh. Selama kegiatan, hampir 78,5% ibu rumah tangga di Desa Sukarejo memiliki akun TikTok dan akun e-commerce [21]. Mereka saat ini mengklaim bahwa e-commerce hanya dapat digunakan untuk membeli barang dan tidak dapat digunakan untuk menjual barang. Peserta tidak memahami fitur afiliasi dan kegunaannya, sehingga pelatihan ini mengajarkan kegunaan dan marketing yang akan diperoleh. Peserta dapat memahami fitur afiliasi dan kegunaannya, sehingga pelatihan ini mengajarkan mereka tentang kegunaan aplikasi e-commerce dan marketing afiliasi serta keuntungan yang akan diperoleh jika memanfaatkannya dengan baik. Selain itu, peserta tidak memahami fitur afiliasi dan kegunaannya [22]. Setelah dilakukannya pelatihan e-commerce di Desa Sukarejo maka didapatkanlah hasil sebagai berikut: 14 peserta hadir pada pelatihan e-commerce ibu rumah tangga berwirausaha, dan hampir 78,5% memiliki aplikasi e-commerce, tetapi sebagian besar peserta terkait aplikasi e-commerce digunakan untuk kebutuhan sendiri, seperti membeli barang dan menonton video live penjualan barang. 85% peserta yang termotivasi untuk menjadi afiliasi melalui iklan afiliasi di aplikasi e-commerce, atau ada sekitaran 12 orang dari 14 orang yang hadir. Sekitar 5% peserta tidak menjadi afiliasi karena tidak tahu bagaimana menjadi afiliasi.

## 5. KESIMPULAN

Diharapkan pelatihan dan pendampingan yang diberikan kepada ibu-ibu rumah tangga di Desa Sukarejo dapat meningkatkan pengetahuan dan pemahaman mereka tentang cara bisnis rintisan dapat menggunakan e-commerce dan marketing afiliasi untuk memasarkan produk mereka dengan lebih baik. Diharapkan juga pelatihan ini akan membuka peluang bisnis baru untuk membantu ibu-ibu rumah tangga di Desa Sukarejo menjadi lebih mandiri finansial dengan menjadi wirausaha. Kegiatan ini dapat membantu ibu rumah tangga menjalankan bisnis mereka dengan lebih terencana, terarah, dan terkendali. Selain itu, mereka memiliki kemampuan untuk menerapkan strategi pemasaran yang efektif dengan memanfaatkan teknologi internet di bidang e-commerce, sehingga mereka dapat memastikan bahwa produk yang mereka jual berkualitas tinggi dan memiliki layanan pelanggan yang baik. Selain itu, karena berwirausaha akan mendorong pertumbuhan ekonomi desa dan kesejahteraan masyarakat, berwirausaha juga dapat mendorong penciptaan pekerjaan yang dapat menyerap tenaga kerja dari masyarakat sekitar, yang pada gilirannya akan memberikan penghasilan bagi masyarakat yang ikut terlibat dalam bisnis.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] S. S. Putri, V. Aprilina, Y. N. Qintharah, and I. Citeureup, "Pemberdayaan Ibu Rumah Tangga melalui Pelatihan Pembuatan Kerajinan Tangan di Dusun Citeureup UU No . 6 / 2014 tentang Desa memberikan pandangan baru terhadap pendekatan yaitu desa membangun dan membangun desa . Oleh karena itu optimal dengan mengadakan ke," vol. 5636, no. 3, pp. 262–269, 2022.
- [2] Muyassarah, Nurudin, and L. N. Asyifa, "Pelatihan Bisnis Online Ibu Rumah Tangga Dalam Mengatasi Kemiskinan Masa Pandemi Covid-19," *JMM (Jurnal Masy. Mandiri)*, vol. 5, no. 6, pp. 2964–2974, 2021, [Online]. Available: <https://journal.ummat.ac.id/index.php/jmm/article/view/4878/pdf%0Ahttp://journal.ummat.ac.id/index.php/jmm/article/view/4878>
- [3] S. Darlan, S. Miko, M. Mardiana, and R. Metriani, "Motivasi Berwirausaha Melalui Anyaman Tradisional Bagi Ibu Rumah Tangga Berbantuan E-Commerce," *Bitnet J. Pendidik. Teknol. Inf.*, vol. 7, no. 2, pp. 10–18, 2022, doi: 10.33084/bitnet.v7i2.3941.
- [4] J. A. Mutiara, E. Haloho, E. Tambunan, P. S. Manajemen, and U. S. Mutiara, "Pelatihan E-Commerce Dalam Meningkatkan Universitas Sari Mutiara Indonesia," vol. 3, pp. 507–511, 2022.
- [5] I. Hermawan, D. Reniawaty, P. Pramuditha, and M. I. Fussyi, "Pelatihan E-Commerce Untuk Mendapatkan Peluang Bisnis Bagi Mahasiswa Politeknik LP3I Bandung Pasca Pandemi Covid 19 (bekerjasama dengan UMKM Kirihiuci sebagai pelatih e-commerce)," *J. Adm. Bisnis*, vol. 8, no. 1, pp. 96–106, 2022, [Online]. Available: <http://jurnal.plb.ac.id/index.php/atrabis/article/view/932>
- [6] M. R. Waluyo, Nurfajriah, and F. Rahayu, "Pelatihan Kreasi Kain Flanel dan Pembuatan E-Commerce untuk Ibu-



# Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Mitra Kreasi Cendekia

Vol 2, No 1, Januari 2024, Hal. 116-121

ISSN 2985-7430 (Media Online)

<https://ejurnal.mitrakreasicendekia.com/index.php/mkc>

- Ibu PKK Nurul Yaqin,” *Int. J. Community Serv. Learn.*, vol. 5, no. 2, pp. 107–112, 2021.
- [7] Nursobah and I. Arfyanti, “Pelatihan Pemanfaatan E-Commerce Dalam Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Muslimah Masjid Darul Hannan,” *JPM J. Pengabd. Masy.*, vol. 2, no. 2, pp. 59–62, 2021, doi: 10.47065/jpm.v2i2.267.
- [8] A. Handayani, “Pemberdayaan Ibu Rumah Tangga Di Desa Trojalu Pada Masa Pandemi Covid-19 Melalui Pemanfaatan Media E-Commerce,” *J. Pengabd. Manaj.*, vol. 1, no. 1, p. 6, 2021, doi: 10.30587/jpmanajemen.v1i1.2963.
- [9] M. D. Firmansyah, S. Kom, S. Kom, and M. Kom, “Analisa dan Perancangan Web E- Commerce Berbasis Website pada Toko Ida Shoes,” *J. Inf. Syst. Technol.*, vol. 02, no. 03, pp. 62–76, 2021.
- [10] A. Nugraha, A. Rahmi Rahmadania, and M. Putri Duari, “Pengembangan Usaha Industri Rumah tangga Opak Singkong melalui E-Commerce Pengembangan Usaha Industri Rumah Tangga Opak Singkong Melalui E-Commerce,” *J. Pengabd. Kpd. Masy. Nusant.*, vol. 3, no. 2, pp. 883–888, 2022.
- [11] F. Leplingard *et al.*, “FWM-Assisted Raman Laser for Second-Order Raman Pumping,” *Optics InfoBase Conference Papers*. pp. 431–432, 2003.
- [12] B. I. Pradana and R. Safitri, “Pengaruh Motivasi Wirausaha dan Mental Wirausaha terhadap Minat Wirausaha,” *Iqtishoduna*, vol. 16, no. 1, pp. 73–82, 2020, doi: 10.18860/iq.v16i1.6797.
- [13] “932-Article Text-1676-1-10-20220630-1.pdf.”
- [14] T. Suminar, T. J. Raharjo, Y. Siswanto, A. Aslikhah, and L. M. Watianur, “Pelatihan Kewirausahaan Home Industry Ramah Lingkungan pada Wisata Kampung Jawi Kota Semarang,” *J. Pendidik. Masy. dan Pengabd.*, vol. 03, no. 2, pp. 283–290, 2023.
- [15] N. Nanda, N. Azmi, tasya Amalia, A. Azzahra, T. Utami, and Nurhasanah, “Pemanfaatan Limbah Padat Kain Perca Menjadi Produk Bernilai Ekonomis Dan Peluang Berwirausaha Melalui E-Commerce Pada Ibu-Ibu Rumah Tangga Di Kampung Lalang,” *Innov. J. Soc. Sci. Res.*, vol. 3, no. 3, pp. 3868–3875, 2023.
- [16] W. D. F. Febrian, F. Fathihani, and Y. H. Purnama, “Motivasi Bagi Para Ibu Rumah Tangga Untuk Berwirausaha Di Masa Pandemi,” *Andhara*, vol. 2, no. 2, pp. 11–16, 2022.
- [17] Mesra, S. Wahyuni, M. M. Sari, and D. N. Pane, “E-Commerce Sebagai Media Pemasaran Produk Industri Rumah Tangga di Desa Klambir Lima Kebun,” *J. Pengabd. Masy. Indones.*, vol. 1, no. 3, pp. 115–120, 2021, [Online]. Available: <https://doi.org/10.52436/1.jpmi.26>
- [18] M. H. Barri, A. Rizal, W. A. Cahyadi, I. Hidayat, B. A. Pramudita, and N. Prihatiningrum, “Pelatihan E-Commerce Bagi Warung Sedekah (Warkah) Untuk Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi Rumah Tangga,” *KACANEGARA J. Pengabd. pada Masy.*, vol. 4, no. 1, p. 83, 2021, doi: 10.28989/kacanegara.v4i1.821.
- [19] A. Handayani, “Pendampingan Pengaplikasian E-Commerce dan Pelatihan Peyusunan Laporan Keuangan Sederhana Pada Ibu Rumah Tangga di Desa Trojalu, Baureno, Bojonegoro,” *J. Pengabd. Manaj.*, vol. 2, no. 1, p. 1, 2022, doi: 10.30587/jpmanajemen.v2i1.4068.
- [20] Zaini Miftach, “濟無No Title No Title No Title,” vol. 2, no. 1, pp. 53–54, 2018.
- [21] N. Juliasari, S. Mulyati, and S. Amini, “Pelatihan Wirausaha Menggunakan Tokopedia Bagi Ibu-Ibu Rumah Tangga Bekerjasama dengan Rumah Keluarga Indonesia Kecamatan Karang Tengah-Kota Tangerang Entrepreneurship Training Using Tokopedia for Housewives in Cooperation with Rumah Keluarga Indonesia Ka,” *KRESNA J. Ris. dan Pengabd. Masy.*, vol. 1, no. 1, pp. 70–76, 2021, [Online]. Available: <https://jurnaldrpm.budiluhur.ac.id/index.php/Kresna/>
- [22] R. Irawati and I. B. Prasetyo, “Pemanfaatan Platform E-Commerce Melalui Marketplace Sebagai Upaya Peningkatan Penjualan dan Mempertahankan Bisnis di Masa Pandemi (Studi pada UMKM Makanan dan Minuman di Malang),” *J. Penelit. Manaj. Terap.*, vol. 6, no. 2, pp. 114–133, 2021.