

**PELATIHAN PEMBUATAN WEBSITE E-COMMERCE DENGAN WOOCOMMERCE GUNA
MENUMBUHKAN SEMANGAT TECHNOPRENEURSHIP PADA HMIF**

Asrul Abdullah¹, Gusti Ardhasna Fauzan², Rizky Wahyu Prasetyo³

¹Universitas Muhammadiyah Pontianak. Email: asrul.abdullah@unmuhpnk.ac.id

²Universitas Muhammadiyah Pontianak. Email: gusti.ardhasna@unmuhpnk.ac.id

³Universitas Muhammadiyah Pontianak. Email: rizky.prasetyo@unmuhpnk.ac.id

ABSTRACT

The high competition in the world of work makes graduates demanded not only capable of hard skills but also capable of soft skills. The development of soft skills for students can be trained by participating in extracurricular activities such as UKM (student activity unit), or student associations. One of the soft skills that has become a priority in this community service is an entrepreneurial spirit supported by adequate hard skills. Efforts are made by training in e-commerce website creation with WooCommerce. The method of mentoring provided in this community service starts from the discourse method, namely providing concepts / theories from Wordpress and WooCommerce, the question and answers (QnA) method, namely by giving participants the opportunity to ask questions about technical and non-technical matters of the system, simulation method / direct practice on a web browser that has been installed with WordPress and Woocommerce including adding products, adding discounts, managing orders and viewing sales. The result of this dedication is that the level of participants' knowledge increased from the pre and post test results from 40,001% to 71,668%. In addition, the level of interest and enthusiasm of the participants to immediately apply what has been obtained was 85.75%..

Keywords: woocommerce, wordpress, hard skill, soft skill

ABSTRAK

Tingginya persaingan di dunia kerja membuat para lulusan dituntut tidak hanya mampu pada hard skill tetapi juga mampu dalam soft skill. Penanaman soft skill kepada mahasiswa dapat diasah dengan mengikuti kegiatan ekstrakurikuler seperti UKM (unit kegiatan mahasiswa), atau himpunan mahasiswa. Salah satu soft skill yang menjadi prioritas dalam pengabdian ini adalah jiwa wirausaha yang didukung dengan kemampuan hard skill yang memadai. Upaya yang dilakukan adalah dengan pelatihan pembuatan website e-commerce dengan WooCommerce. Metode pendampingan yang diberikan dalam pengabdian ini dimulai dari metode ceramah yakni memberikan konsep / teori dari Wordpress dan WooCommerce, metode question and answers (QnA) yakni dengan memberikan peserta kesempatan bertanya akan hal-hal teknis dan non teknis dari sistem yang dijelaskan, metode simulasi / praktik langsung di web browser yang sudah di-install wordpress dan woocommerce termasuk penambahan produk, menambahkan diskon, mengelola order dan melihat penjualan. Hasil dari pengabdian ini adalah tingkat pengetahuan peserta meningkat dari hasil pre dan post test dari 40,001% ke 71,668%. Selain itu, tingkat ketertarikan dan semangat peserta untuk segera mengaplikasikan apa yang telah diperoleh sebesar 85,75.

Kata Kunci: woocommerce, wordpress, hard skill, soft skill

PENDAHULUAN

Tingkat persaingan di dunia kerja semakin tinggi sehingga menuntut para lulusan perguruan tinggi untuk dapat memiliki *soft skill* dan *hard skill* yang mumpuni. *Hard skill* sendiri adalah semua ilmu yang diperoleh melalui pelatihan, kuliah atau bentuk metode pengajaran lainnya, sedangkan *soft skill* adalah kemampuan yang dimiliki tiap individu seperti kerja sama, berpikir kritis, kreatif dan inovatif, memiliki jiwa wirausaha. Tentunya *soft skill* demikian yang dibutuhkan saat ini. Keberhasilan kerja jangka panjang ditentukan oleh 75% oleh *soft skill* dan 25% oleh pengetahuan teknis (Klaus, 2010). Peran *soft skill* di dalam lingkungan kerja memegang peranan penting sehingga kurangnya *soft skill* dapat menjadi faktor yang menyebabkan lulusan tidak dapat bersaing dalam memperoleh pekerjaan (Hairi dkk., 2011). Oleh sebab itu, perguruan tinggi perlu menanamkan *soft skill* kepada para mahasiswa sehingga ketika lulus dari perguruan tinggi, mahasiswa tersebut dapat bersaing di dunia kerja. Bentuk dukungan perguruan tinggi terhadap *soft skill* yang dimiliki mahasiswa adalah dengan adanya unit kegiatan mahasiswa, himpunan mahasiswa jurusan ataupun badan eksekutif mahasiswa. Semua media tersebut merupakan wadah bagi mahasiswa untuk melatih *soft skill*. Salah satu perguruan tinggi yang mendukung *soft skill* adalah Universitas Muhammadiyah Pontianak. Di Universitas Muhammadiyah Pontianak memiliki sejumlah himpunan, UKM dan BEM. Himpunan yang menjadi objek pengabdian adalah Himpunan Mahasiswa Informatika (HMIF). Himpunan Mahasiswa Informatika (HMIF) merupakan kumpulan mahasiswa yang mengambil program studi Teknik Informatika.

Mahasiswa yang tergabung di dalam HMIF rata-rata memiliki *hard skill* di bidang teknologi informasi seperti pemrograman, multimedia atau jaringan komputer. Namun untuk *soft skill* sendiri masih belum terlihat secara maksimal. Salah satu *soft skill* yang belum tampak pada mahasiswa di HMIF adalah jiwa wirausahanya seperti menjadi *technopreneur*. Hal ini dilihat dari masih sedikitnya mahasiswa yang memiliki usaha seperti berjualan *online* ataupun *offline*. Dalam kegiatan himpunan juga mahasiswa belum ada inisiatif untuk berwirausaha seperti misalnya guna penggalangan dana untuk sebuah *event* dan hanya mengandalkan dana dari universitas saja. Padahal jika melihat dari *hard skill* di bidang teknologi yang mereka miliki merupakan suatu peluang yang baik untuk menjadi *technopreneur*. Tentunya harus dibekali dengan kemampuan mahasiswa dalam memanfaatkan multimedia seperti *website e-commerce* dalam berwirausaha.

Technopreneur merupakan salah satu bagian dari perkembangan berwirausaha yang menggunakan konsep inovasi dan teknologi. Beberapa contoh penerapan *technopreneurship* antara lain bisnis aplikasi online, *e-commerce*, dan berbagai bisnis yang memanfaatkan teknologi informasi. Sejumlah pengertian tentang *technopreneurship* dikemukakan oleh (Depositario, dkk., 2011) yang berasal dari gabungan kata "*technology*" dan "*entrepreneurship*". Konsep *technopreneurship* sebagai basis pengembangan kewirausahaan memiliki titik tolak dari adanya invensi dan inovasi dalam bidang teknologi informasi yang tidak hanya mengandalkan *high-tech* melainkan juga *human work* (Mopangga, 2015). Pendapat lain tentang *technopreneurship* dikemukakan oleh (Sudarsih, 2013) *technopreneurship* adalah proses pembentukan usaha yang melibatkan teknologi sebagai dasar dengan harapan terciptanya strategi dan inovasi yang

tepat guna sehingga dapat menjadi salah satu faktor dalam peningkatan ekonomi nasional. Technopreneurship merupakan proses kolaborasi dari kemampuan yang kuat pada pemahaman dan pemanfaatan teknologi serta pemahaman menyeluruh tentang konsep kewirausahaan (Sosrowinarsidiono, 2010).

Beberapa keuntungan yang diperoleh jika menjadi seorang *technopreneur* antara lain: (1) omzet yang diperoleh dari hasil transaksi barang dan jasa menjadi milik sendiri. Hal ini dikarenakan seorang *technopreneur* memiliki posisi ganda yakni sebagai pemilik dan direktur pada usaha yang ditekuninya (2) mendapatkan pengakuan berupa status dan kepuasan menjadi seorang *technopreneur* akan menjadi kebanggaan tersendiri karena dapat mengelola usaha secara mandiri dibandingkan bekerja dengan orang lain. Selain itu juga dapat menjadi motivasi sehingga dapat memunculkan ide baru sehingga dapat melahirkan jenis usaha baru (3) selalu mentidak dikendalikan oleh orang lain. Hal ini dikarenakan posisinya sebagai pemilik dari usaha sehingga tidak dapat diperintah oleh orang lain, tetapi justru mengendalikan karyawannya (4) dapat mengambil keputusan sendiri.

Keterlibatan orang lain dalam penentuan keputusan tentunya bisa berdampak baik atau buruk. Namun meminta pendapat dari orang yang ahli bagi seorang wirausahawan adalah untuk memperoleh masukan sehingga keputusan yang diambil merupakan keputusan terbaik (5) memiliki kesempatan berjiwa sosial. Seorang *technopreneur* sebagai makhluk sosial dapat membantu masyarakat yakni dengan membuka lapangan pekerjaan kepada masyarakat sekitar dengan tetap memperhatikan spesifikasi tugas dan fungsi dari jabatan yang diberikan, sedangkan kerugian menjadi seorang *technopreneur* adalah (1) jam kerja panjang dan tidak pasti. Saat sebagian besar orang tidur dengan lelap, seorang wirausaha harus terus bekerja dan mempersiapkan apa yang menjadi tugasnya di hari esok. Hal ini bertujuan agar usahanya dapat melayani pelanggan dengan baik. (2) pendapatan tidak stabil. Seorang *technopreneur* memperoleh pendapatan dari usahanya tidak pasti, saat tertentu seorang *technopreneur* memperoleh pendapatan besar, tetapi saat lain, seorang *technopreneur* mendapatkan pendapatan yang relatif kecil. (Herliani & Haryadi, 2015).

Kelebihan dan kekurangan yang harus diterima oleh seorang *technopreneur* tentunya tidak membuat patah semangat, justru makin menambah keyakinan untuk segera mungkin berwirausaha. Dengan adanya jiwa wirausaha yang didukung dengan *hard skill* di bidang teknologi yang kompetitif diharapkan dapat menciptakan lapangan kerja yang baru. Peluang usaha dengan memanfaatkan teknologi sedang berkembang pesat seiring kemajuan zaman, sehingga persaingan antar pelaku usaha semakin tinggi. Diperlukan semangat yang kuat serta penguasaan pemanfaatan multimedia bagi mahasiswa yang ingin memulai usaha di bidang *technopreneurship* ini. Selain itu banyaknya CMS (*content management system*) seperti *wordpress*, *joomla*, *moodle* memberikan kemudahan dalam membangun jiwa wirausaha seperti membuat situs e-commerce. E-commerce sendiri kepanjangan dari *electronic commerce* atau perdagangan secara elektronik ataupun melalui media internet (Kusuma dan Prasetya, 2017). Perdagangan meliputi pembelian, penjualan serta promosi barang dan jasa. Salah satu CMS yang banyak digunakan sebagai website *e-commerce* adalah Wordpress. CMS

Wordpress diciptakan oleh Matt Mullenweg di tahun 2002. Salah satu kelebihan dari wordpress adalah kemudahan dalam mengkonstumsasi plugin dan tampilan yang menawan. Di CMS *wordpress* ada satu plugin yang sangat populer digunakan untuk mendukung *e-commerce* yakni *WooCommerce* (Oley dkk., 2016). Dari penjabaran analisis situasi, permasalahan prioritas yang dihadapi mitra antara lain:

- 1) Kurangnya pengetahuan mahasiswa yang ada di HMIF dalam pemanfaatan multimedia *e-commerce* untuk berwirausaha.
- 2) Kurangnya minat mahasiswa untuk menjadi *technopreneurship*.

Dari sekian banyak butir permasalahan prioritas yang dihadapi mitra yang dalam hal ini adalah Himpunan Mahasiswa Informatika (HMIF) maka didapatkan solusi yakni dengan mengadakan pelatihan pembuatan *website e-commerce* dengan *woocommerce* guna menumbuhkan semangat *technopreneurship* pada HMIF UM Pontianak. Adapun tujuan dari program pengabdian kepada masyarakat ini adalah (1) meningkatkan pengetahuan mahasiswa tentang pemanfaatan multimedia *website e-commerce* sehingga dapat secara mandiri membuat *website e-commerce* dengan *WooCommerce*. (2) menumbuhkan minat mahasiswa untuk menjadi *technopreneurship*, sedangkan manfaat yang dapat diperoleh dari program ini adalah (1) bagi peserta dapat menumbuhkan semangat *enterpreneur* dikalangan mahasiswa bahwa membangun *website e-commerce* tidak sesulit yang dibayangkan (2) bagi tim merupakan salah satu bentuk penerapan tridharma perguruan tinggi yakni pengabdian kepada masyarakat.

METODE PELAKSANAAN

Untuk memperlancar proses pelatihan pembuatan *website e-commerce* dengan *WooCommerce* dibutuhkan beberapa alat / *tool* / perangkat lunak seperti PC yang memiliki spesifikasi Intel Core i3, VGA *integrated* yang sudah di-install web browser Google Chrome, Mozilla Firefox, Proyektor. Sebagai upaya preventif akan penyebaran Covid-19 dalam pelatihan ini harus mematuhi protocol Kesehatan seperti memakai masker, menggunakan *hand sanitizer*, dan mengukur suhu setiap peserta. Agar pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini berjalan lancar ada beberapa tahapan yang harus dilakukan yakni :

- (1) Tahap persiapan

Tahapan persiapan yakni meliputi (1) analisa awal dengan mahasiswa yang terhimpun dalam HMIF untuk mendengarkan keinginan dan kebutuhan mahasiswa terkait dengan pembuatan *website e-commerce* (2) mempersiapkan materi berupa slide presentasi dan modul pelatihan *e-commerce* dengan *WooCommerce* (3) diskusi internal dengan anggota pengabdian mengenai teknik dan cara penyampaian materi sehingga lebih menarik. (4) Pembuatan *banner* / spanduk pelatihan.

- (2) Tahap pelaksanaan kegiatan

Pada tahap ini dimulai dengan mengunduh Wordpress dari laman resmi Wordpress.org dan plugin *WooCommerce* dan melakukan konfigurasi di dalam plugin tersebut. Setiap peserta pelatihan diberikan kesempatan untuk mencoba mengimplementasikan dalam localhost pada masing-masing pc / laptop peserta. Bagi

peserta yang kurang dapat memahami materi tersebut maka akan dikelompokkan ke dalam grup kecil.

Selama berlangsungnya pelatihan, peserta yang merupakan mahasiswa aktif semester 3, 5 dan 7 sangat antusias mendengarkan dan mengikuti pelatihan tersebut. Di akhir sesi pelatihan, setiap peserta diberikan kuesioner terkait ketertarikan dan semangat memulai usaha serta *pre* dan *post test* untuk melihat sejauh mana peningkatan pengetahuan peserta. Agar dapat mempermudah melihat capaian dan tahapan selama pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dapat disajikan dalam Tabel 1.

Tabel 1. Tahapan dan indikator capaian

No	Tahapan	Indikator Capaian
1	Pengaturan <i>plugin</i> WooCommerce di Wordpress	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Plugin</i> WooCommerce berhasil di konfigurasi dengan benar • Menu yang ada di WooCommerce dapat diakses melalui akun yang telah dibuat
2	Pendampingan penggunaan WooCommerce	Peserta dapat mengoperasikan WooCommerce
3	<i>Monitoring</i> Evaluasi	Peserta mengisi kuesioner serta <i>pre</i> dan <i>post test</i> yang telah diberikan

- Metode Pendampingan

Dalam melaksanakan program pengabdian masyarakat ini menggunakan sejumlah metode dimulai dari metode ceramah, yakni memberikan konsep / teori dari Wordpress dan WooCommerce sebagai salah satu media promosi sekaligus situs e-commerce dari produk yang ingin dikembangkan oleh mahasiswa himpunan. Metode *question and answer* (QnA) juga dilakukan dalam pengabdian ini guna memberikan peserta kesempatan bertanya akan hal – hal teknis dan non teknis dari sistem yang dijelaskan. Metode simulasi / praktik langsung di *web browser* yang sudah di-*install wordpress* dan *woocommerce* sehingga peserta dapat mudah memahami cara konfigurasi dan integrasi *WooCommerce* termasuk penambahan produk, menambahkan diskon, mengelola *order* dan melihat penjualan.

(3) Tahap Evaluasi

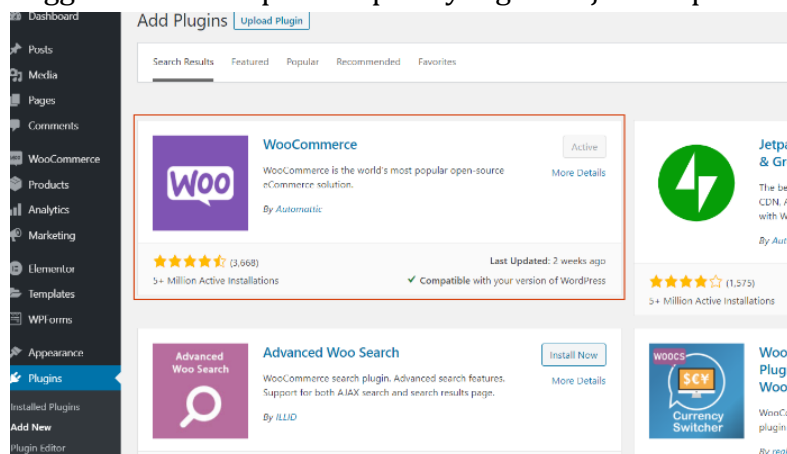
Untuk mengukur tingkat keberhasilan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan tiga indikator yang meliputi : (1) indikator keberhasilan pada tahap persiapan yakni terselenggaranya diskusi kecil dengan peserta terkait keinginan dan kebutuhan, materi pengabdian berupa slide presentasi dan modul *woocommerce* juga telah siap untuk diberikan kepada peserta, *web browser* sebagai media simulasi yang dapat dipakai peserta selama masa pengabdian, banner atau spanduk yang telah siap cetak. (2) indikator berikutnya adalah pada tahap pelaksanaan yang telah disajikan pada Tabel 1 serta ada peningkatan pengetahuan peserta terkait dengan pengelolaan situs dimulai dari pengaturan harga produk, pengaturan mata uang dan pengelolaan orderan (3) proses akhir dari pelaksanaan pengabdian yakni pemberian kuesioner kepuasan PKM serta adanya *pre* dan *post test* untuk melihat tingkat peningkatan pengetahuan dari peserta. Adapun pertanyaan yang diberikan ditunjukkan pada Tabel 2.

Tabel 2. Pre dan post test pengetahuan peserta

Pilihlah pernyataan di bawah ini yang menurut anda paling benar !	
Nama :	
NIM :	
Pernyataan	Pilihan
Wordpress adalah salah satu CMS yang bisa mengelola blog / <i>website</i>	• Benar • Salah
WooCommerce adalah salah satu CMS alternatif selain Wordpress	• Benar • Salah
Agar situs / domain bisa diakses oleh orang lain yang berbeda negara cukup dengan <i>localhost</i>	• Benar • Salah
Salah satu <i>feature</i> yang ada di WooCommerce adalah pengelolaan produk	• Benar • Salah
WooCommerce dapat mengelola keuangan dari produk yang telah dipesan	• Benar • Salah
WooCommerce dapat di-install pada semua CMS	• Benar • Salah

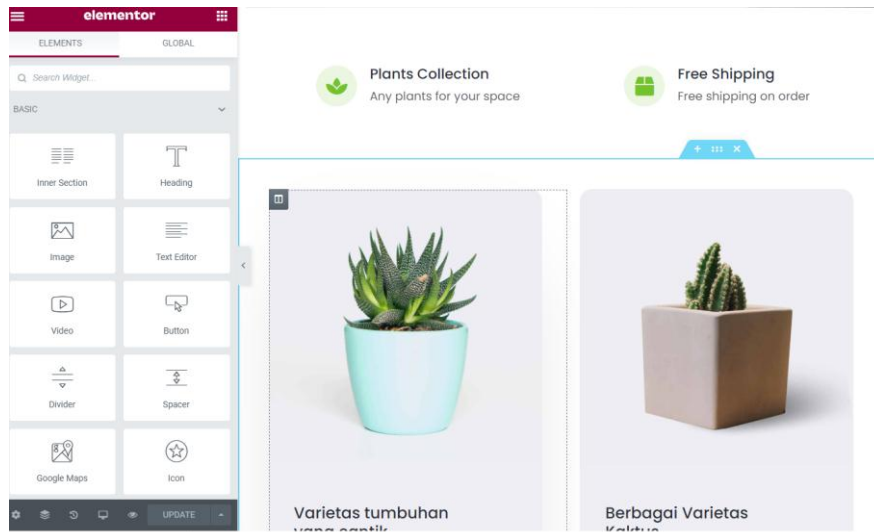
HASIL DAN PEMBAHASAN

Program pengabdian ini dilaksanakan pada hari Rabu, 16 Desember 2020 yang bertempat di laboratorium komputer Universitas Muhammadiyah Pontianak. Peserta dalam pengabdian ini adalah mahasiswa yang tergabung dalam himpunan mahasiswa informatika Universitas Muhammadiyah Pontianak berjumlah 10 orang. Tim pengabdian berjumlah 3 orang dengan komposisi 1 orang dosen dan 2 orang mahasiswa sebagai asisten yang bertugas mengatur dan membantu jalannya pengabdian. Materi yang disampaikan oleh Bapak Asrul Abdullah, S.Kom., M.Cs terkait dengan teori dan praktik dari pembuatan website *e-commerce* dengan menggunakan *WooCommerce*. *WooCommerce* sendiri merupakan salah satu plugin paling populer di Wordpress yang digunakan oleh sebagian besar website *e-commerce*. Plugin ini dapat di-install pada website yang menggunakan Wordpress seperti yang ditunjukkan pada Gambar 1.



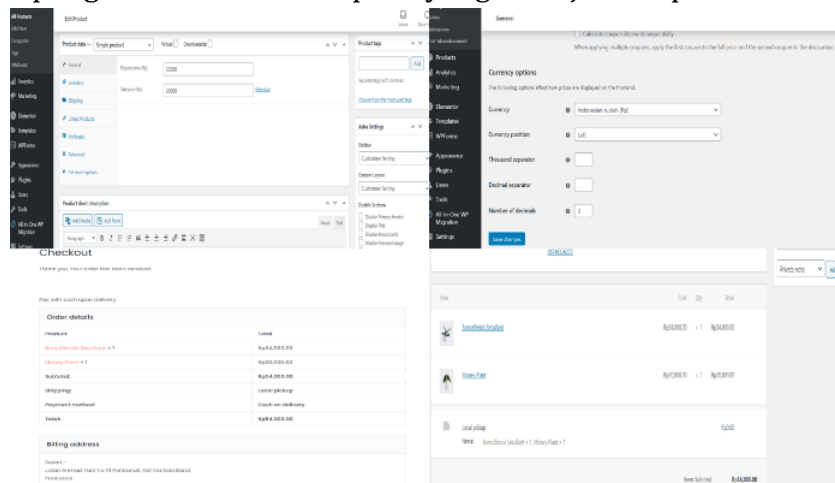
Gambar 1. Plugin woocommerce di wordpress

Setelah selesai melakukan instalasi plugin *WooCommerce*, materi selanjutnya adalah tentang konfigurasi / pengaturan tampilan *homepage* seperti yang ditunjukkan pada Gambar 2.



Gambar 2. Pengaturan halaman depan

Materi selanjutnya adalah pengisian produk, pengaturan harga produk, pengaturan mata uang dan pengelolaan orderan seperti yang ditunjukkan pada Gambar 3.



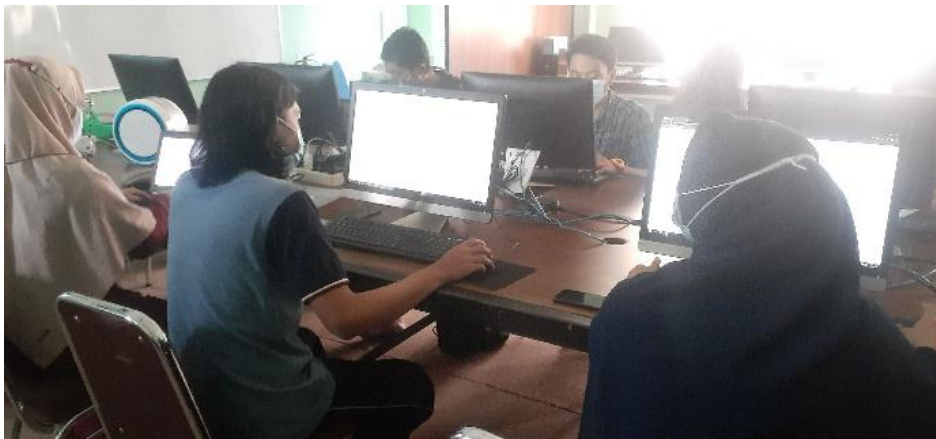
Gambar 3. Pengelolaan produk, orderan, mata uang di woocommerce

Pada Gambar 3 merupakan hasil kompilasi dari beberapa tampilan yakni dimulai dari kiri atas adalah pengisian item produk yang meliputi harga, ukuran beserta foto produk. Kiri bawah adalah tampilan dari hasil orderan yang dilakukan oleh pembeli / customer. Kanan atas merupakan tampilan untuk konfigurasi mata uang dan konfigurasi umum lainnya seperti alamat toko, cara pembayaran. Kanan bawah adalah pengelolaan orderan yang berhasil melakukan pembelian / pembayaran.



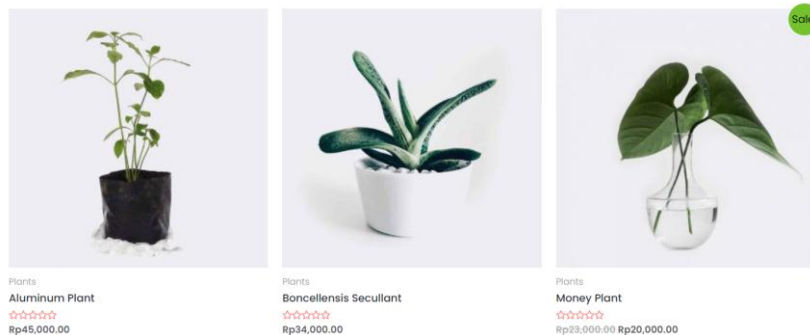
Gambar 4. Peserta semangat mengikuti pelatihan

Setelah mendapatkan penjelasan dan simulasi tentang penggunaan dari WooCommerce, peserta juga dapat langsung mempraktikkan di dalam komputer masing-masing.

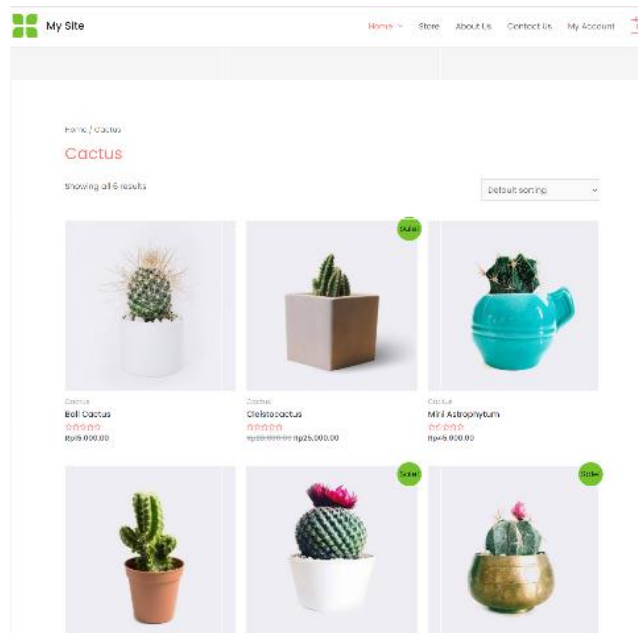


Gambar 5. Peserta diberikan kesempatan untuk praktik langsung

Featured Plants



Gambar 6. Hasil dari proses pengaturan woocommerce oleh peserta



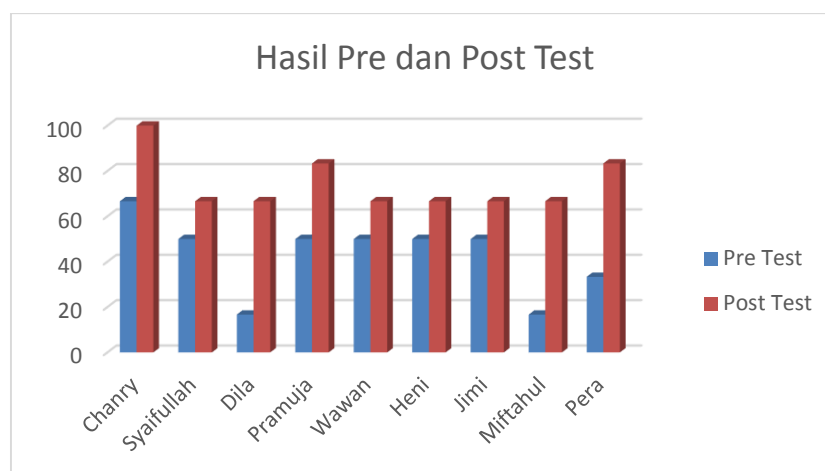
Gambar 7. Hasil keseluruhan dari pengaturan homepage

Setelah peserta mendapatkan kesempatan untuk mencoba membangun *website e-commerce* di PC masing-masing, maka sesi selanjutnya adalah evaluasi kegiatan. Dalam evaluasi ini, peserta diberikan beberapa pernyataan yang bernilai benar atau salah. Pernyataan yang bernilai benar diberi nilai 1 dan pernyataan yang bernilai salah diberi nilai 0. Untuk soal pernyataannya seperti yang ditunjukkan pada Tabel 2, sedangkan untuk hasil dari pengisian pre dan post test seperti yang ditunjukkan pada Tabel 3. Pre-test ini diberikan kepada peserta sebelum diberikan materi dan praktik, sedangkan post-test diberikan setelah diberikan materi dan praktik.

Tabel 3. Hasil pre dan post test dari tingkat pengetahuan peserta

Nama	NIM	Test (%)	
		Pre	Post
Chanry Pratama	171220331	66,67	100
Syaifullah	171220133	50	66,67
Dila Adellia	171220479	16,67	66,67
Ridho Rizky	171221100	50	83,33
Pramuja A W	201220109	16,67	50
Wawan S	171221081	50	66,67
Heni Kriswanti	171220848	50	66,67
M Jimi Akbar	171220612	50	66,67
Miftahul Fitrah	181220077	16,67	66,67
Pera	171220818	33,33	83,33
Rata-rata		40,001	71,668

Untuk lebih jelas melihat grafik peningkatan pengetahuan dari peserta dapat juga ditampilkan dalam bentuk grafik batang seperti yang ditunjukkan pada Gambar 8.



Gambar 8. Grafik hasil pre dan post test tingkat pengetahuan peserta

Berdasarkan data yang ditampilkan pada Tabel 3 dan Gambar 8 dapat diketahui bahwa pengetahuan awal peserta sebagian besar berada pada level pernah mendengar ataupun pernah tahu tentang *wordpress* dan *woocommerce*, tetapi ada juga peserta yang belum pernah sama sekali mengenal *wordpress* dan *woocommerce* dengan nilai persentase sebesar 16,67%. Itu berarti peserta tersebut dapat menjawab dengan benar 1 pernyataan dari 6 pernyataan yang diberikan. Setelah mendapatkan pelatihan dan pengetahuan baik teori dan praktik, nilai rata-rata dari peserta meningkat dengan nilai post-test terendah mendapatkan persentase 50 %. Itu berarti peserta tersebut dapat menjawab 3 pernyataan bernilai benar dari 6 pernyataan yang diberikan. Selain memberikan *pre* dan *post test*, tim pengabdian juga ingin mengetahui tingkat ketertarikan dan semangat dari peserta untuk dapat segera mengaplikasikan pada bidang usaha yang diminati. Kuesioner ini berisi 8 pernyataan yakni (P1) Setelah mendapatkan pelatihan, saya termotivasi untuk membuat *website e-commerce* (P2) Setelah mendapatkan pelatihan, saya ingin segera mungkin mengimplementasikan apa yang saya peroleh dari pelatihan, (P3) Setelah mendapatkan pelatihan, saya akan mencoba mencari ide bisnis yang saya sukai, (P4) Setelah mendapatkan pelatihan, saya akan mencoba mengulang lagi materi yang telah diberikan, (P5) Setelah mendapatkan pelatihan, saya berharap kelanjutan dari pelatihan ini seperti promosi produk di media sosial, (P6) Setelah mendapatkan pelatihan, saya akan mencoba lebih lanjut tentang *wordpress*, (P7) Setelah mendapatkan pelatihan, saya akan mencoba lebih lanjut tentang *woocommerce*, (P8) Setelah mendapatkan pelatihan, saya bisa saling sharing ilmu tentang pembuatan *website e-commerce* dengan teman mahasiswa.

Untuk masing-masing pernyataan, peserta harus memilih salah satu pilihan dari lima pilihan yang diberikan yaitu berupa tingkat penerimaan berdasarkan *Skala Likert* yaitu: (1) sangat setuju (SS) dengan bobot 5, (2) setuju (S) dengan bobot 4, (3) netral (N) dengan bobot 3, (4) tidak setuju (TS) dengan bobot 2, dan (5) sangat tidak setuju (STS) dengan bobot 1. Tingkat penerimaan oleh pengguna untuk masing-masing pernyataan kemudian dinyatakan dalam persen yang dihitung dengan menggunakan rumus 1 (Supriyono dkk., 2019).

$$S_j = \frac{\sum_{i=1}^N A_j}{5N} \times 100\% \quad (1)$$

Dengan S_j adalah skor derajat penerimaan untuk pernyataan yang ke- j , A_j adalah bobot jawaban pernyataan yang ke- j yang diberikan oleh responden yang ke- i , 5 adalah bobot maksimal dari Skala Likert, dan N jumlah total responden. Derajat tingkat penerimaan website secara keseluruhan kemudian diperoleh dari rata-rata tingkat penerimaan untuk masing-masing pernyataan yang dihitung dengan menggunakan rumus 2 (Supriyono dkk., 2019)

$$\bar{S} = \frac{\sum_{j=1}^M S_j}{M} \tag{2}$$

Dengan S adalah derajat penerimaan akhir, dan M adalah jumlah total pernyataan. Tabel 4 menunjukkan rekapan hasil pengisian kuesioner oleh responden

Tabel 4. Rekapan hasil pengisian kuesioner ketertarikan oleh peserta

P	Jumlah Jawaban (A_j)					$\sum_{i=1}^N A_j$	S_j
	SS	S	N	TS	STS		
P1	4	5	1	0	0	43	86 %
P2	3	6	1	0	0	42	84 %
P3	4	3	1	2	0	39	78 %
P4	7	2	1	0	0	46	92 %
P5	5	4	1	0	0	44	88 %
P6	3	6	1	0	0	42	84 %
P7	4	5	1	0	0	43	86 %
P8	5	4	1	0	0	44	88 %
Tingkat Ketertarikan Akhir (\bar{S})							85,75 %

Keterangan :

- P : Pernyataan
- SS : Sangat Setuju
- S : Setuju
- N : Netral
- TS : Tidak Setuju
- STS : Sangat Tidak Setuju

Tabel 4 menunjukkan tingkat ketertarikan peserta setelah mendapatkan pelatihan tentang pembuatan *website e-commerce* dengan *woocommerce*. Rata-rata tingkat ketertarikan untuk setiap pernyataan lebih dari 75% yakni masuk dalam kategori tinggi. Sedangkan hasil akhir yang merupakan nilai rata-rata tingkat ketertarikan peserta untuk segera memulai bisnis sebesar 85,75 %. Ini dapat ditafsirkan secara umum peserta tertarik ingin membuat *website e-commerce* sehingga dapat mengimplementasikan apa yang diperoleh. Selain itu, peserta berharap kelanjutan dari pengabdian ini adalah adanya pelatihan promosi produk di media sosial sehingga dapat secara lengkap diaplikasikan oleh peserta.

SIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil dari program pengabdian kepada masyarakat antara lain sebagai berikut :

- 1) Metode pendampingan yang diberikan saat pelaksanaan pengabdian terbukti berhasil dengan memberikan dampak dan ketertarikan untuk segera mengaplikasikan apa yang telah diperoleh sebesar 85,75 %.
- 2) Semangat peserta dalam mengikuti pelatihan ini sangat tinggi. Harapan dari peserta adalah akan adanya kelanjutan dari pelatihan ini yakni pelatihan promosi produk di media sosial.
- 3) Kegiatan pengabdian ini juga berhasil meningkatkan pengetahuan peserta dengan nilai rata-rata pre-test adalah 40,001 % dan nilai rata-rata post-test adalah 71,668%.

UCAPAN TERIMA KASIH(Jika diperlukan)

Terima kasih disampaikan kepada LPPM Universitas Muhammadiyah Pontianak yang telah memberikan dukungan berupa hibah internal pengabdian kepada masyarakat tahun 2020.

DAFTAR RUJUKAN

- Depositario, D.P, T., Aquino, N. ., & Feliciano, K. . (2011). Entrepreneurial skill development needs of potential agri-based technopreneurs. *Journal of ISSAAS [International Society for Southeast Asian Agricultural Sciences]*, 17(1), 106–120.
- Hairi, F. B., Toeë, M. N. B. A., & Razzaly, W. Bin. (2011). Employers' Perception On Soft Skills Of Graduates: A Study Of Intel Elite Soft Skill Training. *International Conference on Teaching & Learning in Higher Education (ICTLHE 2011)*, 1–8.
- Herliani, R., & Haryadi. (2015). IbM Internetpreneurship untuk Kelompok Pengrajin Sepatu dan Kelompok Usaha Konveksi Pusat Industri Kecil (PIK) Kec. Medan Denai. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 21(79), 85–93.
- Herwin Mopangga. (2015). Studi Kasus Pengembangan Wirausaha Berbasis Teknologi (Technopreneurship) di Provinsi Gorontalo. *Jurnal Ekonomi Trikonomika*, 14(1), 1–20.
- Klaus, P. (2010). Communication Breakdown. *California Job Journal*, 28(1), 1–9.
- Kusuma, A. ., & Prasetya, K. A. (2017). Perancangan Dan Implementasi E-Commerce Untuk Penjualan Baju Online Berbasis Android. *Antivirus : Jurnal Ilmiah Teknik Informatika*, 11(1), 1–11.
- Oley, E., Sentinuwo, E. S. R., Sinsuw, A. A. E., & Ratulangi, U. S. (2016). Sistem Pemesanan Makanan Dan Minuman Berbasis Website (Studi Kasus Taipan Restoran). *Jurnal Teknik Elektro Dan Komputer*, 6(4), 159–170.
- Sosrowinarsidiono. (2010). Membangun Sinergi Teknologi Dengan Kemampuan Kewirausahaan Guna Menunjang Kemandirian Bangsa. *Munas Asosiasi Perguruan Tinggi Ilmu Informatika*, 1–10.
- Sudarsih, E. (2013). Pendidikan Technopreneurship: Meningkatkan Daya Inovasi

Mahasiswa Teknik dalam Berbisnis. *Konferensi Nasional "Inovasi Dan Technopreneurship,"* 1-9.

Supriyono, H., Benarivo, R., & Muamaroh. (2019). Website Sekolah untuk Menunjang Penerimaan Peserta Didik Baru di SMP Muhammadiyah 10 Surakarta. *Warta LPM*, 22(1), 11-17.

