

MENUMBUHKAN KETERAMPILAN MENJUAL (*SELLING SKILL*) UNTUK IBU RUMAH TANGGA PELAKU USAHA MIKRO-KECIL DI KELURAHAN PENDRIKAN LOR KECAMATAN SEMARANG TENGAH KOTA SEMARANG

Nunik Kusnilawati¹, Anandha², Nining Hidayah³
Korespondensi : Nunik Kusnilawati

¹Universitas Semarang
E-mail : nunikenka@gmail.com

²Universitas Semarang
E-mail: anandha@usm.ac.id

³Universitas Semarang
E-mail: hnining51@gmail.com

dikirim: 16 Mei 2025 diterima: 08 Juni 2025 dipublikasikan: 27 Juli 2025

DOI: <https://doi.org/10.47942/jpttg.v6i2.2017>

Abstrak: Permasalahan yang ditangani dalam pengabdian masyarakat ini adalah adanya kesenjangan antara keinginan memiliki usaha yang sukses dengan ketiadaan keterampilan untuk menjual. Penjualan produk/jasa usaha mikro/kecil di Kelurahan Pendrikan Lor belum disesuaikan dengan kondisi pasar, sehingga cenderung menggunakan kiat-kiat maupun strategi konvensional. Solusi penyelesaian masalah tersebut adalah dengan menumbuhkan penguasaan *selling skills*, yang memiliki peran sangat strategis bagi mitra. Metode yang digunakan meliputi ceramah tentang *selling skill*, simulasi dan contoh praktis menjual produk, diskusi dan tanya jawab, teknik memilih cara menjual produk / jasa sesuai dengan karakteristik produk / jasa, serta konsultasi (*online*) lanjutan setelah berakhirnya sesi tatap muka.. Kegiatan ini memanfaatkan *pre-test* serta *post-test* untuk sarana evaluasi ketercapaian tujuan, dengan cara menyandingkan hasil kedua alat tersebut yang berbasis pada persepsi mitra. Hasil penyandingan data tersebut menunjukkan capaian keberhasilan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini sesuai yang direncanakan. Luaran kegiatan yang berdampak langsung pada mitra meliputi perbaikan pengetahuan dan keterampilan menjual (*selling skill*), peningkatan efektifitas dan efisiensi waktu penjualan, dan percepatan perputaran modal usaha.

Kata kunci : sumber daya manusia, *selling skill*, usaha mikro-kecil

Abstract: The problem addressed in this community service is the gap between the desire to have a successful business and the lack of skills to sell. Sales of micro/small business products/services in Pendrikan Lor Village have not been adjusted to market conditions, so they tend to use conventional tips and strategies. The solution to solving this problem is to foster mastery of selling skills, which have a very strategic role for partners. The methods used include lectures on selling skills, simulations and practical examples of selling products, discussions and questions and answers, techniques for choosing how to sell products/services according to the characteristics of the product/service, and follow-up (*online*) continuation consultations after meet in person session. This activity uses *pre-tests* and *post-tests* as evaluation tools for achieving objectives, by comparing the results of the two tools based on partner perceptions. The results of the data comparison show the achievement of the success of this community service activity as planned. The outputs of activities that have a direct impact on partners include improving knowledge and selling skills, increasing the effectiveness and efficiency of sales time, and accelerating business capital turnover.

Keywords: human resources, selling skills, micro-small businesses

Pendahuluan

Pendrikan Lor adalah salah satu nama kelurahan dan bagian dari Kecamatan Semarang Tengah, di Kota Semarang. Beberapa prestasi pernah diraih oleh Kelurahan Pendrikan Lor, diantaranya oleh ibu-ibu PKK. Pada tahun 2017 PKK Kelurahan Pendrikan Lor maju dalam Lomba Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga (UP2K) tingkat nasional mewakili Kota Semarang. Oleh karenanya maka dapat diasumsikan bahwa ibu-ibu PKK Kelurahan Pendrikan Lor memiliki potensi ekonomi yang perlu digali dan dikembangkan pada bidang usaha peningkatan pendapatan keluarga. Selain itu menjaga lingkungan supaya tetap bersih dan memiliki udara segar juga selalu dilakukan di Kelurahan Pendrikan Lor, termasuk bekerja sama dengan instansi lain untuk mengupayakannya. Salah satunya bekerja sama dengan Polsek Semarang Tengah pada tahun 2023 berupa penanaman pohon dalam rangka peduli lingkungan. Wilayah ini juga pernah menjuarai lomba Kali (Sungai) bersih se-Kota Semarang.

Sesuatu yang oleh setiap manusia selalu menjadi cita-cita atau menjadikannya sebagai Impian adalah tentang kesejahteraan dalam kehidupan. Kesejahteraan hanya mungkin dicapai dengan beberapa kondisi, diantaranya melalui pelaksanaan beberapa asas kehidupan yang mendasar. Kesejahteraan ketika kehidupan individu aman dan bahagia karena kebutuhan dasar gizi, kesehatan, pendidikan, tempat tinggal dan pendapatan dapat terpenuhi dan terlindung dari resiko yang mengancam jiwa (Andrianus & Yunekha, 2020). Untuk memperjuangkan kesejahteraan hidup, maka setiap orang selalu berkeinginan meningkatkan pendapatan keluarga, diantaranya dengan memanfaatkan potensi ekonomi yang ada di lingkungannya.

Dari data BPS Kota Semarang (2023), di Kelurahan Pendrikan Lor terdapat 6 Rukun Warga dan 43 Rukun Tetangga dan tersebar memanjang dari timur hingga barat. Berbagai prestasi yang pernah dicapai Kelurahan ini membuat kelurahan dengan luas 36,791 hektare itu, dikunjungi banyak tamu dari daerah lain untuk studi banding maupun ingin menimba pengetahuan pengelolaan. Potensi ekonomi wilayah ini juga ditunjukkan oleh keberadaan Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga (UP2K) PKK. Kelompok dengan modal bergulir ini awalnya mengelola dana Rp 500 ribu. Sekarang dana yang dikelola mencapai Rp 191 juta. Pada data BPS tahun 2023 diketahui bahwa terdapat 1.922 orang penduduk di Kelurahan ini menggantungkan kehidupannya dengan bermata pencaharian di sektor informal. Melalui pengamatan diketahui bahwa di wilayah ini relative banyak penduduk yang membuka usaha informal berkategori usaha mikro-kecil.

Kelurahan Pendrikan Lor dengan jumlah penduduk 7.359 jiwa memiliki 1.610 kepala keluarga. Sehingga rata-rata terdiri atas 5 jiwa dalam setiap kepala keluarga (KK). Adapun komposisi mata pencaharian dari penduduk di Kelurahan Pendrikan Lor baik pekerjaan formal maupun non formal adalah 56 orang pengusaha (formal), buruh industri 574 orang, buruh bangunan 179, pedagang 251 orang, bidang transportasi 509, ASN/TNI/Polri 550 orang,

pensiunan 182 orang, dan jasa-jasa (informal) 1.922 orang.

Potensi ekonomi wilayah Kelurahan Pendrikan Lor juga ditunjukkan dengan adanya Kawasan kampung tematik, yaitu kampung tematik photography dan budidaya lingkungan. Dengan demikian maka berdasarkan beberapa potensi ekonomi yang dimiliki, dapat diasumsikan bahwa Kelurahan Pendrikan Lor potensial untuk dilakukan penggalian dan pengembangan agar lebih berdaya dalam mewujudkan suatu kawasan yang memiliki struktur perekonomian yang mumpuni, mandiri dan menyejahterakan warganya.

Setiap wilayah tentu masih memiliki permasalahan yang membutuhkan pemecahan. Dari pengamatan sebagai survai awal, masih ditemukan masalah pada usaha mikro-kecil yang dijalankan oleh para anggota PKK yang merupakan ibu rumah tangga di Pendrikan Lor. Hal tersebut menjadi alasan kuat bagi Tim Pengabdian untuk menjadikan anggota PKK (ibu rumah tangga) yang menjalankan usaha mikro-kecil di Kelurahan Pendrikan Lor sebagai mitra (subyek) kegiatan ini. Permasalahan tersebut berupa pemasaran dan penjualan produk dan jasa usaha mikro/kecil yang belum memanfaatkan kiat yang disesuaikan dengan kondisi pasar, sehingga cenderung menggunakan kiat-kiat maupun strategi konvensional sehingga belum mencapai hasil optimal. Masalah tersebut terkait dengan bagaimana memiliki keterampilan menjual sehingga dapat memberikan pemenuhan kebutuhan konsumen yang lebih baik. Bagaimana dapat menjual produk dan jasa dengan kiat sesuai dengan kondisi dan karakteristik pasar sehingga dapat lebih memuaskan dan memberikan nilai lebih kepada konsumen. Potensi pasar yang relatif besar di lingkungan Kelurahan Pendrikan Lor masih belum tertangani dan dilakukan optimalisasi pengembangan oleh pelaku usaha mikro-kecil di Pendrikan Lor. Selain hal tersebut, sumber daya manusia wirausaha pada anggota PKK yang menjalankan usaha mikro-kecil, masih belum dapat mengidentifikasi potensi diri sehingga pemanfaatan potensi tersebut belum dioptimalkan.

Perkembangan ekonomi adalah dinamika aktivitas pada perekonomian dimana hal tersebut dapat mengakibatkan keberadaan produk dan jasa yang dihasilkan masyarakat mengalami pertambahan sehingga berdampak pada peningkatan kemakmuran (Apriana, 2016). Berikut adalah sebagian visualisasi potensi ekonomi di lingkungan Kelurahan Pendrikan Lor yang memungkinkan untuk dikembangkan.



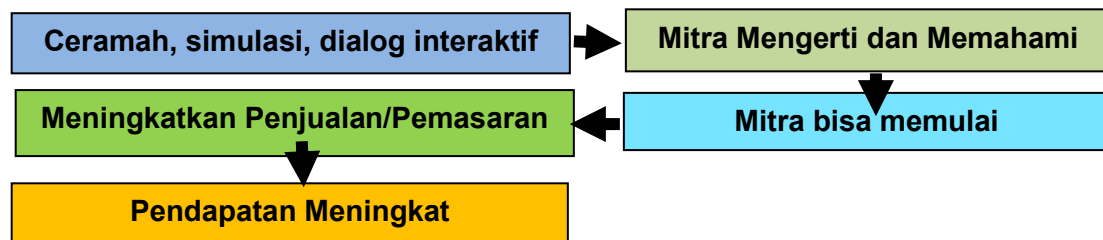
Gambar 1 Sebagian potensi ekonomi di Kelurahan Pendrikan Lor

Perubahan yang diharapkan dari kegiatan menumbuhkan keterampilan menjual adalah mitra memperoleh pengetahuan dan ketrampilan di bidang pemasaran/penjualan yang bermanfaat untuk pengembangan dan keberlanjutan usaha mikro-kecil nya, serta peningkatan kompetensi pelaku usaha mikro-kecil dalam penjualan/pemasaran produk/jasa yang dihasilkan/dipasarkan. Pada dasarnya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini memiliki tujuan untuk (1) meningkatkan kualitas sumber daya manusia yang dimiliki mitra dengan cara menambah wawasan/pengetahuan serta *skills* mitra khususnya pada bidang manajemen usaha, (2) mendorong pemanfaatan *soft skills* untuk menunjang kompetensi di bidang pengelolaan usaha, dan (3) menumbuhkan dan mengajarkan kiat keterampilan menjual secara sederhana dan praktis agar kinerja penjualan semakin meningkat.

Metode

Langkah pertama dalam kegiatan ini adalah tahap persiapan dengan melibatkan mitra. Diawali dengan dilaksanakan survey ke Kelurahan Pendrikan Lor dalam rangka memperoleh deskripsi sesuai realita dengan sumber data mitra (subyek) kegiatan menumbuhkan keterampilan menjual ini, untuk selanjutnya disusun sebuah profil yang dapat digunakan sebagai materi dalam rangka menyusun usulan kegiatan. Langkah berikutnya adalah melaksanakan pembuatan program kegiatan, yang meliputi penentuan mitra, macam dan waktu penyelenggaraan kegiatan, penentuan serta menilai kelayakan alat, metode dan materi yang akan digunakan, dan menentukan personalia yang bertanggung jawab pada setiap tahapan kegiatan. Subyek (mitra) peserta kegiatan ini merupakan anggota PKK (ibu rumah tangga) yang menjalankan usaha mikro-kecil di Pendrikan Lor.

Pada kegiatan menumbuhkan keterampilan menjual ini digunakan pendekatan seperti yang tergambar berikut :



Gambar 2 Metode Pendekatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat diadakan melalui pelibatan langsung sasaran (mitra) yaitu ibu-ibu rumah tangga pelaku usaha mikro-kecil, dengan sasaran jangka panjang memperoleh peningkatan pendapatan. Pengabdian dilakukan dengan melakukan pelatihan keterampilan menjual produk (*selling skills*). Langkah operasional kegiatan adalah dengan melaksanakan :

- Ceramah tentang *selling skills*
- Simulasi dan contoh praktis menjual produk
- Diskusi dan Tanya jawab berkaitan dengan keterampilan menjual produk / jasa, termasuk memanfaatkan potensi pasar di lingkungan sekitar
- Menentukan / jasa atau memilih cara menjual produk / jasa sesuai dengan karakteristik produk / jasa.

Sedangkan pemanfaatan strategi yang dijalankan adalah sebagai berikut :



Gambar 3 Strategi Operasional Kegiatan

Permasalahan utama dari sasaran (mitra) diselesaikan dengan melakukan intervensi berupa memberikan pengetahuan dan memperagakan simulasi keterampilan menjual (*selling skills*). Hal tersebut merupakan bentuk pemberdayaan sumber daya manusia bagi mitra. Melalui strategi intervensi tersebut maka memunculkan perubahan pada kualitas sumber daya manusia mitra, sehingga dampak yang mengikutinya adalah terjadi peningkatan penjualan dari produk/jasa yang dijual mitra.

Hasil

Rangkaian kegiatan menumbuhkan keterampilan menjual (*selling skills*) dilaksanakan di aula Kantor Kelurahan Pendrikan Lor dan keseluruhannya dijalankan melalui cara tatap muka langsung dengan mitra (*offline*). Memanfaatkan pelaksanaan kegiatan secara *offline*, sekaligus dapat mengatasi permasalahan kendala berupa masih ditemukannya mitra yang memiliki kompetensi terbatas di bidang teknologi informasi.

Untuk mitra (peserta), *outcome* kegiatan menumbuhkan keterampilan menjual ini dapat langsung berdampak setelah menuntaskan sebagai peserta kegiatan. Kegiatan yang telah dilaksanakan ini termasuk bagian dari memberdayakan wirausaha di bidang sumber daya manusia, berupa peningkatan wawasan, perbaikan kompetensi dan menambah keterampilan di bidang penjualan, yang selanjutnya memiliki dampak ikutan berupa kesuksesan pemasaran/penjualan produk/jasa.

Sebelum mitra mengikuti serangkaian kegiatan, di awal kegiatan kepada seluruh mitra peserta diminta untuk mengikuti *pre-test* untuk mengukur pengetahuan dan pemahaman mitra tentang keterampilan menjual (*selling skills*). Seluruh mitra harus mengisi kuesioner yang dibagikan, yang hasil isian menunjukkan persepsi mitra atas pengetahuan dan pemahaman yang dimiliki tentang *sales skills*. Hasil *pre-test* inilah yang juga menunjukkan *position* dari mitra yang kemudian menjadi dasar Tim Pengabdian untuk mengawali serangkaian kegiatan yang telah direncanakan, agar semua mitra lebih mudah mencerna dan memahami semua tahapan kegiatan.

Adapun hasil *pre-test* yang telah dilaksanakan dan diikuti oleh 26 mitra peserta terlihat di bawah ini

Tabel 1. Hasil *pre-test*

No	Pernyataan	Tidak	Kurang	Ya	Jumlah
1	Memiliki kesadaran tentang pentingnya keterampilan menjual produk/jasa dalam usaha mikro-kecil	15	10	1	26
2	Memiliki pengetahuan tentang strategi penjualan yang efektif dan efisien bagi usaha mikro-kecil	11	15	0	26
3	Memiliki kompetensi melakukan penjualan dengan kiat non konvensional	18	8	0	26
4	Memiliki keinginan untuk meningkatkan penjualan dan menjaga keberlangsungan usaha	1	20	5	26

Sumber : Data (mitra) diolah

Dengan sajian data pada tabel 1 di atas memberikan asumsi bahwa Sebagian besar peserta/mitra memiliki wawasan, pengetahuan dan kepedulian yang sangat minim tentang keterampilan menjual (*selling skills*) beserta fungsi strategisnya. Dengan *pre-test* tersebut tanpa disadari mitra, mereka mengungkapkan atau mendeskripsikan diri terkait

kelemahannya dalam menyusun strategi penjualan/pemasaran produk/jasa. Hasil *pre-test* menjadi dasar bagi Tim untuk memberikan *treatment*.

Serangkaian kegiatan setelah usai *pre-test* telah dijalani semua peserta (mitra) dan berlangsung dengan tertib serta terlihat antusiasme dari mitra yang dengan serius mengikuti kegiatan tatap muka dari awal hingga akhir. Berikut adalah visualisasi kegiatan tersebut :



Gambar 4. Tim Pengabdian beserta Lurah Pendrikan Lor



Gambar 5. Antusiasme mitra peserta mengikuti kegiatan

Setelah serangkaian kegiatan menumbuhkan keterampilan menjual dilakukan, maka

pada akhir sesi tatap muka diberikan *post-test* kepada mitra (peserta) dengan menggunakan daftar pernyataan yang sama dengan yang digunakan saat *pre-test*. Tabel berikut menunjukkan hasil *post-test*.

Tabel 2. Hasil *post-test*

No	Pernyataan	Tidak	Kurang	Ya	Jumlah
1	Memiliki kesadaran tentang pentingnya keterampilan menjual produk/jasa dalam usaha mikro-kecil	0	2	24	26
2	Memiliki pengetahuan tentang strategi penjualan yang efektif dan efisien bagi usaha mikro-kecil	0	1	25	26
3	Memiliki kompetensi melakukan penjualan dengan kiat non konvensional	0	3	23	26
4	Memiliki keinginan untuk meningkatkan penjualan dan menjaga keberlangsungan usaha	0	0	26	26

Sumber : Data (mitra) diolah

Dari data pada table 2 dapat diasumsikan bahwa pengetahuan, pemahaman dan penguasaan tentang keterampilan menjual (*selling skills*) yang dimiliki peserta/mitra saat selesai mengikuti serangkaian kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, telah berada pada tingkatan yang jauh lebih baik, sekalipun masih dijumpai peserta yang memberikan jawaban kurang pada sebagian item pertanyaan. Mayoritas peserta memilih jawaban “ya” di setiap indikator (pernyataan).

Langkah berikutnya adalah menyandingkan kedua data tersebut (*pre-test* dan *post-test*), untuk menemukan apakah penyelenggaraan kegiatan dalam menumbuhkan keterampilan menjual telah efektif dilaksanakan. Dari hasil penyandingan data dapat dipersepsikan bahwa kegiatan menumbuhkan keterampilan menjual (*selling skills*) yang dilaksanakan, secara signifikan berhasil mengubah pengetahuan dan *mindset* mitra. Dengan demikian maka kegiatan tersebut telah memperlihatkan capaian yang terukur. Data *pre-test* menunjukkan mayoritas mitra masih memilih jawaban “tidak” di keseluruhan item pernyataan. Kemudian pilihan jawaban mengalami perubahan pada saat *post-test* yang menghasilkan data dengan mayoritas mitra mengalami pergeseran persepsi. Data *post-test* peserta mayoritas memilih jawaban “ya” pada seluruh indikator keterampilan menjual.

Persandingan data *pre-test* dan *post test* telah dapat memberikan deskripsi bahwa kegiatan menumbuhkan keterampilan menjual anggota PKK (ibu rumah tangga) pelaku usaha mikro-kecil di Kelurahan Pendrikan Lor berdampak pada peserta/mitra dan terukur, paling tidak berdampak pada pergeseran *mindset* peserta/mitra mengenai beberapa aspek yang terkait dengan keterampilan menjual serta strategi penjualan/pemasaran. Tabel berikut secara lebih spesifik menunjukkan perubahan sosial yang terjadi pasca kegiatan.

Tabel 3. Perubahan Pasca Kegiatan

No	Unsur	Sebelum Pelatihan	Setelah Pelatihan
1	Pengetahuan dan	Belum memiliki	Memiliki pengetahuan dan niat

	keterampilan menjual (<i>selling skill</i>)	pengetahuan dan keterampilan menjual	dan	untuk mencoba menerapkan keterampilan menjual (<i>selling skill</i>) pada usaha masing-masing
2	Efektifitas dan efisiensi waktu penjualan	Penjualan efektif Inefisiensi waktu penjualan	kurang	Penjualan efektif Efisiensi waktu penjualan
3	Perputaran modal usaha	Perputaran lambat	modal	Perputaran modal lebih cepat

Sumber : Hasil *pre-test* dan *post-test* dianalisis

Dengan demikian maka perubahan sosial yang mudah dikenali dan terjadi setelah pelaksanaan kegiatan berupa perubahan *mindset* dan perilaku mitra dalam melakukan penjualan produk/jasa. Hal ini dikarenakan adanya perbaikan kompetensi sebagai dampak dari mengikuti kegiatan tersebut. Peningkatan kompetensi kemudian berdampak terhadap kualitas sumber daya manusia anggota PKK (ibu rumah tangga) pelaku usaha mikro-kecil di Kelurahan Pendrikan Lor.

Pembahasan

Keterampilan menjual adalah *skills* atau keahlian teknis yang dimiliki penjual dalam kegiatan penjualan dengan maksud untuk meyakinkan pelanggan agar tertarik untuk membeli produk atau jasa yang penjual tawarkan (Lestari, 2015). Temuan masalah utama yang dihadapi mitra pengabdian kepada masyarakat ini adalah keterbatasan pengetahuan tentang strategi penjualan beserta teknik menjual yang sesuai dengan karakteristik pelanggan serta karakteristik produk/jasa yang ditawarkan. Akibat keterbatasan tersebut maka mitra kurang dapat meyakinkan pelanggan maupun pelanggan potensial untuk membeli atau loyal pada produk/jasa yang ditawarkan. Oleh karena itu kemudian dirancang kegiatan menumbuhkan keterampilan menjual sebagai Solusi menyelesaikan masalah mitra.

Apabila dilakukan analisis terhadap hasil pengabdian kepada masyarakat yang telah selesai dilakukan, maka akan dapat dijabarkan bahwa kegiatan tersebut telah menghasilkan beberapa aspek yang bermanfaat bagi mitra, diantaranya (1) mitra memperoleh tambahan wawasan dan pengetahuan di bidang keterampilan menjual serta strategi penjualan/pemasaran yang efektif, (2) mitra memperoleh genjotan motivasi guna melecut mitra supaya memanfaatkan keterampilan menjual sehingga akhirnya akan dapat membantu penjualan/pemasaran produk/jasa mitra, (3) mitra mendapatkan arahan untuk memanfaatkan semua potensi yang dimiliki serta *all out* dalam melakukan berbagai Upaya untuk meningkatkan penjualan, (4) mitra menjadi lebih percaya diri karena memiliki tambahan pengetahuan yang menunjang pengembangan usaha. Ke empat aspek tersebut bermuara pada kesuksesan dalam melakukan penjualan. Capaian beberapa aspek melalui kegiatan tersebut sejalan dengan pendapat bahwa dalam berbagai usaha bisnis, penjual dituntut memiliki kemampuan untuk memenuhi target penjualan dengan cara beradaptasi dengan kebutuhan pelanggan. Hal ini bermanfaat sebagai dasar untuk menjalin hubungan dengan pelanggan dan dalam jangka panjang akan memperoleh keuntungan (Singh, Kumar, dan Puri, 2017).

Keterampilan menjual yang ditumbuhkan pada mitra melalui kegiatan pengabdian

kepada Masyarakat ini mengarah kepada orientasi pelanggan, hal tersebut berdasarkan hasil pengamatan bahwa usaha mikro-kecil pada umumnya cenderung mengabaikan kepuasan pelanggan. Usaha untuk mengetahui keinginan pelanggan yang dijalankan penjual merupakan suatu usaha yang ditujukan dalam rangka menggapai persamaan persepsi dengan pelanggan (Sing dan Venugopal, 2015). Dengan kata lain orientasi pelanggan mengutamakan kepuasan pelanggan. Pelanggan yang mencapai tingkat kepuasan tinggi berkat praktik orientasi pelanggan dari penjual cenderung berlanjut dengan pembelian ulang atau mungkin dapat membujuk pelanggan potensial agar membeli produk yang ditawarkan (Singh dan Venogupol, 2015).

Perubahan sosial yang dicapai pasca kegiatan menumbuhkan keterampilan menjual ini dapat dinyatakan dalam satu kalimat “berupa perubahan *mindset* dan perilaku mitra dalam melakukan penjualan produk/jasa”. *Mindset* yang salah terhadap suatu usaha atau terkadang adanya rasa keterbatasan akan dirinya, berakibat ketidak mampuan menyelaraskan dengan pergeseran *trend* yang terus berubah (Rosmiati, Nasyariah Siregar, dan Nel Efni, 2022).

Mindset dan perilaku yang mengindikasikan perubahan sosial ini mengarah kepada *mindset* yang harus dimiliki wirausaha sukses. Mitra telah mengalami perubahan *mindset* dari *mindset* yang meyakini bahwa mitra tidak mempunyai pengetahuan dan kemampuan/keterampilan yang dibutuhkan, atau yang populer disebut *fixed Mindset*, menjadi *mindset* yang semestinya mereka memiliki yang berpikir bahwa mereka mempunyai potensi dan kemampuan yang bisa dikembangkan atau yang biasa disebut *Grow Minset*. (Dinh, Anh, 2022).

Kesimpulan dari kegiatan menumbuhkan keterampilan menjual (*selling skills*) ibu rumah tangga pelaku usaha mikro-kecil di Kelurahan Pendrikan Lor Kota Semarang adalah bahwa kegiatan tersebut telah selesai dilakukan dan mencapai hasil seperti yang direncanakan. Dengan kata lain kegiatan ini telah menghasilkan *outcome* untuk membantu mitra menyelesaikan masalah yang dihadapi dalam mempertahankan dan mengembangkan usahanya melalui efisiensi dan efektifitas penjualan produk/jasa yang ditawarkan.

Ucapan terima kasih

Rangkaian aktifitas menumbuhkan keterampilan menjual ini dapat berlangsung dikarenakan keberadaan dukungan, bantuan serta kolaborasi dari beberapa pihak. Oleh karenanya Tim Pengabdian mengucapkan terima kasih dan penghargaan kepada (1) Pimpinan Universitas Semarang atas fasilitasi dan arahan penyelenggaraan kegiatan, (2) Kepala Kelurahan Pendrikan Lor Kecamatan Semarang Tengah Kota Semarang atas dukungan dan partisipasi penyelenggaraan kegiatan, serta (3) mitra kegiatan, yaitu anggota PKK (ibu rumah tangga) yang juga sebagai pelaku usaha mikro-kecil di Kelurahan Pendrikan Lor, yang dengan antusias dan bersemangat mengikuti keseluruhan kegiatan.

Daftar Referensi

Apriana, Dina., & Suryanto, Rudy. 2016. Analisis Hubungan Antara Belanja Modal, Pendapatan Asli Daerah, Kemandirian Daerah dan Pertumbuhan Ekonomi Daerah. *Jurnal Akuntansi dan Investasi*, 11(1)

- Andrianus, Fery, & Yunekha, Geneo. 2020. Analisis Kesejahteraan Driver Go-Jek di Kota Padang (Pendekatan Objektif dan Subjektif). *Jurnal Dinamika Sosial Budaya*, 21(1)
- Badan Pusat Statistik Kota Semarang, 2023, Kecamatan Semarang Tengah Dalam Angka 2019-2023, diakses 12 Feb 2025 jam 20.05
<https://semarangkota.bps.go.id/publication/2023/09/26/4c4509703f28dcac551c94f6/kecamatan-ngaliyan-dalam-angka-2023.html>,
- Dinh, Anh, Luis Oberrauch dan Samantha Dewalt, 2022, What's in a Mindset? Exploring the Entrepreneurial Mindset. *Journal of Entrepreneurship Education* 25, no. 4
- Lestari, Puji dan Sri Wartini, 2015, Pengaruh Technical Sales Skill dan Non Technical Sales Skill Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan Melalui Kepercayaan Konsumen Sebagai Variabell Intervening, *Management Analysis Journal*, Volume 4, nomor 1.
- Rosmiati, Nasyariah Siregar, dan Nel Efni. 2022, Pola Pikir Kewirausahaan. *Edukatif: Jurnal Ilmu Pendidikan* 4, no. 4
- Singh, Rakesh Kumar, Narendra Kumar dan Sandeep Puri, 2017, Thought self-leadership strategies and sales performance: Integrating selling skills and adaptive selling behavior as missing links, *Journal of Business & Industrial Marketing*, 32(5)
- Singh, Rakesh Kumar., Pingali Venugopal. 2015 The Impact Of Salesperson Customer Orientation on Sales Performance Via Mediating Mechanism. *Journal Of Business & Industrial Marketing*, 30(5).