

SUKSES MEMBUKA ONLINE UNTUK MEMBANGUN DAN PENGEMBANGAN USAHA KECIL BAGI MASYARAKAT PERKOTAAN

NinaAdelina
Wagiyem
Program Studi Manajemen, STIE Atma Bhakti
Email : adelinanina206@yahoo.com

ABSTRACT

The use of the internet that is in demand and is increasing every year is a reference for making online sales efforts. After conducting research, tracing and observing from the internet network, there are still not many business players who come from women and women's groups in general, giving rise to opportunities for this flexible business. Online business business training in Kampung Calen RT 02 RW 04 Bendosari Sukoharjo aims to improve an online business that has been carried out by 10 women in this village, and provides an understanding of online business opportunities. The training was attended by 45 women in this village, using the Forum Discussion Group (FGD) method. The result of this training is that participants participate enthusiastically and follow up by making their sales display on social media even better.

Keywords: Online Business, Culinary, Fashion, Markerplace, Digital

ABSTRAKSI

Penggunaan internet yang semakin diminati dan semakin meningkat setiap tahunnya menjadi acuan untuk membuat usaha penjualan secara online. Setelah diadalkan penelitian, menelusuri dan mengamati dari jaringan internet masih belum banyaknya pemain bisnis yang berasal dari ibu-ibu dan kelompok perempuan pada umumnya sehingga menimbulkan peluang untuk bisnis yang fleksibel ini Pelatihan usaha bisnis online di Kampung Calen RT 02 RW 04 Jombor Bendosari Sukoharjo bertujuan untuk meningkatkan usaha online yang selama ini telah digeluti oleh 10 orang perempuan di kampung ini, dan memberikan pemahaman tentang peluang usaha online. Pelatihan diikuti oleh 45 perempuan di kampung ini, dengan metode Forum Discussing Group (FGD). Hasil dari pelatihan ini adalah peserta mengikuti dengan antusias dan mem *follow up* dengan membuat tampilan jualan mereka di media social lebih baik lagi.

Kata kunci: Usaha Online, Kuliner, Fashion, Markerplace, Digital.

PENDAHULUAN

Latar belakang zaman globalisasi dewasa ini menjadi semakin maju, salah satunya semakin tinggi kebutuhan masyarakat terhadap pelayanan yang berhubungan bisnis online, maka banyak inisiatif untuk membuka suatu usaha penjualan bisnis secara online. Penggunaan internet yang semakin diminati dan semakin meningkat setiap tahunnya menjadi acuan untuk membuat usaha penjualan secara online. Setelah diadalkan penelitian, menelusuri dan mengamati dari jaringan internet masih belum banyaknya pemain bisnis yang berasal dari ibu-ibu dan kelompok perempuan pada umumnya sehingga menimbulkan peluang untuk bisnis yang fleksibel ini.

Terdapat sebuah kondisi dimana kebanyakan kreator kabupaten Sukoharjo hanya menyediakan produk beserta brand mereka sendiri di toko online mereka. Maka dari kami membuat usaha penjualan secara online yang menyediakan berbagai produk yang dapat di akses dengan mudah di Kabupaten Sukoharjo. Tujuan membuat penjualan secara online ini agar dapat memudahkan ibu-ibu dan remaja putri untuk terjun dalam dunia bisnis yang cukup menjanjikan ini, sehingga dapat mandiri dan mendapatkan penghasilan.

Selain itu dengan penjualan online ini, ibu-ibu dan remaja putri dapat menjalankan secara fleksible dalam kesibukan mereka dirumah. Karena konsumen mereka tidak perlu datang langsung ke Sukoharjo, karena bisa memesan langsung lewat alamat website yang telah disediakan. Kelompok ibu-ibu yang tergabung dalam Arisan PKK Kampung Calen RT 02 RW 04 Jombor Bendosari Sukoharjo berjumlah 55 orang dan 50 persen berasal dari kelompok menengah kebawah dengan usia relatif muda antara 25-40 tahun, yang membutuhkan penghasilan tambahan.

TUJUAN DAN MANFAAT

Bisnis online sekarang ini menawarkan banyak sekali kesempatan untuk mencetak ibu ibu rumah tangga menjadi wirausahawan sukses dengan berbagai macam jenis bisnis yang bisa digunakan hal ini terlihat dari menjamurnya jual beli dengan embel-embel “online” sebagai salah satu solusi yang praktis, sehingga manfaat dari pelatihan ini adalah memberikan pemahaman tentang;

1. Menentukan Platform untuk Tempat Berjualan

Platform yang biasa digunakan adalah media sosial dan *e-commerce* saat ini tersedia banyak sekali untuk memulai bisnis online. Meski begitu, penting untuk menyesuaikan jenis produk dengan tempat berjualan agar memaksimalkan jumlah penjualan. Misalnya, jika produk yang kamu jual cenderung diperuntukkan untuk anak muda, maka media sosial seperti Instagram atau TikTok lebih cocok digunakan. Sebaliknya, apabila target pasar produkmu adalah orang tua, kamu bisa menggunakan platform Facebook atau WhatsApp untuk memasarkan produk tersebut. Kamu juga bisa mencoba platform berjualan *e-commerce* seperti Shopee, Tokopedia, Lazada, dan lain-lain.

2. Mencari Supplier atau Distributor Terpercaya.

Terutama untuk kelompok perempuan Kampung Calen Sukoharjo, yang memiliki modal minimal, karena terdapat banyak pilihan untuk menjual dagangan orang lain, atau menjadi *reseller*. Beberapa *supplier* menerapkan sistem *dropship*.

3. Tentukan Tema dan Desain *Online Shop*.

Aspek lain yang tak kalah pentingnya adalah mengatur tema dan desain online shop. Ini dapat menjadi ciri khas toko dan meningkatkan *brand awareness* untuk para pengunjung. Selain itu, calon pembeli juga mendapatkan visual yang menyenangkan saat berkunjung ke halaman toko. Hal ini dapat meningkatkan kemungkinan terjadinya transaksi pembelian. Sebaiknya, perlu juga menyesuaikan tema dan desain online shop dengan produk yang akan jual. Misalnya, apabila ingin menawarkan produk baju-baju atau perlengkapan bayi, maka desain dengan warna-warna pastel yang ceria dapat pilih. Sedangkan warna-warna gelap dan netral seperti hitam atau *navy*, lebih cocok untuk barang perlengkapan pria.

4. Tambahkan Produk pada Halaman Toko.

Dilakukan setelah selesai menentukan platform serta tema dan desain online shop, sekarang saatnya untuk mengisi halaman toko. Tak sekadar upload foto produk, namun terdapat aspek-aspek lain yang wajib diketahui agar dagangan kamu semakin terlihat menarik..

5. Rajin Mempromosikan Produk Merencanakan konsep dan memperindah tampilan toko online.

Akan sia-sia jika orang-orang tidak mengetahui keberadaan bisnis. Untuk itu, rajinlah mempromosikan barang dagangan di sosial media, bisa memanfaatkan fitur Instastory, WhatsApp, atau Facebook Story untuk mengupdate produk agar semakin banyak yang melihat. Buatlah konten foto atau video semenarik mungkin agar orang-orang penasaran dengan produk tersebut dan juga bisa menerapkan *gimmick marketing*, seperti potongan

harga atau bonus produk untuk pembelian dengan jumlah tertentu.

METODE PELAKSANAAN

Permasalahan yang dihadapi ibu-ibu dan remaja putri Kampung Calen RT 02 RW 04 Jombor Bendosari Sukoharjo tentang usaha online adalah pelatihan pada Sabtu, 6 Maret 2021. Pelatihan dilaksanakan dengan metode diskusi khususnya mengeksplorasi usaha yang sudah dimiliki kelompok perempuan kampung Calen Sukoharjo saat ini. Kelompok perempuan di sini beberapa telah memiliki usaha seperti catering online, perias penganting, penjual ayam dan gorengan, penjual makanan dan pakaian. Sehingga metode yang digunakan adalah;

1. Identifikasi usaha

Identifikasi usaha yang dibutuhkan adalah usaha yang dimiliki kelompok perempuan saat ini. Hal tersebut akan sangat membantu dalam hal mengembangkan bisnis online yang dijalankan. Bagaimana pun juga, bisnis yang baik adalah bisnis yang bersifat dinamis dan cukup fleksibel dalam mengikuti perkembangan dan tren di masyarakat. Menjalankan bisnis online bisa dimulai kapan saja, bahkan mulai dari sekarang.

2. Memilih platform yang tepat untuk usaha

Misalnya *marketplace* di Facebook dimana saat ini *marketplace* yang ada di Sukoharjo adalah tempat berjualan perabotan, makanan, buah-buahan, sepeda motor bekas dan lain-lain.

3. Memperkuat brand yang sudah dimiliki saat ini.

Dengan cara memberikan pemahaman tentang bauran pemasaran dalam bisnis online. Misalnya tampilan yang atraktif untuk berjualan makanan di kelompok WhatsApp.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari Pelatihan Sukses Membuka Online Untuk Membangun Dan Pengembangan Usaha Kecil Bagi Masyarakat Perkotaan pada Sabtu, 6 Maret 2021, adalah bahwa 45 peserta mengikuti pelatihan dengan baik dan cukup antusias.

1. Banyaknya peserta yang antusias. Peserta cukup antusias karena selama ini hanya mendapatkan pelatihan dari pemerintah khususnya Departemen UMKM dan Koperasi, dan

belum pernah mendapatkan pelatihan dari kampus dan akademisi. Dan pelatihan ini cukup spesifik di sini seperti sudah dijelaskan sebelumnya memiliki arti sebagai memilih pelatihan bisnis online sesuai dengan jenis bisnis yang akan diikuti. Buat sebuah kerangka konsep mengenai apa saja yang sekiranya dibutuhkan sebagai “modal” pengetahuan untuk menjalankan sebuah bisnis. Ini akan sangat memudahkan dalam mempelajari hal baru.

2. Peserta menilai kualitas pelatihan cukup baik. Kualitas dari pelatihan ini cukup baik dibuktikan dengan banyaknya peserta yang bertanya dan menceritakan pengalaman mereka selama mengelola bisnis online. Kualitas pelatihan di Kampung Calen Sukoharjo ini, juga tidak bisa dilihat dari seberapa mahal biaya yang perlu dibayarkan untuk mengikuti pelatihan. Kualitas bisa dilihat dari bagaimana kesuksesan “eks” pelatihan yang sudah mengikutinya secara intensif. Ini tentunya bisa didapatkan dengan mencari tahu berapa banyak “lulusan” yang berhasil di bidang bisnis online-nya.
3. Perencanaan tindak lanjut setelah pelatihan. Berdasarkan pelatihan ini, peserta sudah merencanakan untuk melakukan tindak lanjut khususnya dengan memperbaiki tampilan promosi dan iklan mereka di marketplace Sukoharjo dan media dimana mereka biasa berjualan.

KESIMPULAN

Hasil dari pelatihan tersebut akan menjadi sebuah wadah kreativitas baru bagi mereka yang ingin berwirausaha secara praktis. Kemudahan pertukaran informasi secara online menjadi babak baru dalam jenis bisnis di era digital ini. Tak hanya itu, jangan sampai ketinggalan strategi bisnis online terbaru dengan mengikuti pelatihan yang ada.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pelaksana program pengabdian kepada PKK Kampung Calen RT 02 RW 04 Jombor Bendosari Sukoharjo, untuk meningkatkan kesejahteraan para ibu-ibu setempat, pada kesempatan ini ingin menyampaikan terimakasih kepada:

1. Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk melaksanakan program pengabdian kepada masyarakat
2. Ketua STIE Atma Bhakti Surakarta yang atas kesempatan melaksanakannya tridharma perguruan tinggi

3. Ketua LPPM STIE Atma Bhakti Surakarta yang telah memberikan ijin melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat (pkm).
4. Bapak Ibu Kampung Calen RT 02 RW 4 Jombor Bendosari Sukoharjo dan ibu-ibu warga setempat, yang telah memberikan sarana dan prasarana untuk melancarkan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.
5. Anggota tim pelaksana pengabdian atas kerjasama dan kekompakkannya baik sebelum, selama dan sesudah pelaksanaan pengabdian.

REFERENSI

- Khasali, Renald, 2010, Wirausaha Muda Mandiri: Ketika Anak Sekola Berbisnis, Jakarta: PT. Gramedia
- Meredith, Geoffrey G et all, 2000, Kewirausahaan: Teori dan Praktek, diterjemahkan oleh Andre Asparsayogi, Jakarta
- Mujiarto dan Wahid, aliaras, 2006, Membangun Karakter dan Kepribadian Kewirausahaan, Yogyakarta: Graha Ilmu
- Geoffrey G. Meredith, et. Al. (2000). Kewirausahaan Teori dan Praktek, Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo
- Justin G. Longenecker dkk. (2001). Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil. Jakarta: Penerbit Salemba Empat
- <http://www.rumahtips.com/7-tips-menumbuhkan-jiwa-wirausaha.html>. Diakses 27 April 2022
- Alma, Buchari. (2009). Kewirausahaan Bandung: Alfabeta
- Kenrianto, Iwan. (2018), Bisnis Online Revolution, Jakarta: Gramedia
- Susanto, GM. (2017), The Power Of Digital Marketing, Jakarta: Gramedia

FOTO FOTO KEGIATAN





