



Wirausaha Berbasis *E-Commerce* Pada Generasi Mandiri Di 5

Soffi Soffatun¹, Fika Rahmanita², Sulfi Purnama Sari³, Ubaid Al-Faruq⁴, Fiqoh Afriliani⁵

^{1,2,3,4,5} Universitas Pamulang

dosen00762@unpam.ac.id¹, dosen01930@unpam.ac.id², dosen02214@unpam.ac.id³,

dosen00740@unpam.ac.id⁴, dosen02576@unpam.ac.id⁵

Kata kunci:	Abstrak
Wirausaha, <i>E-commerce</i>	SMK Darul Ulum Bojongsari Depok menjadi salah satu sekolah pilihan oleh masyarakat yang ada di Kecamatan Bojongsari Depok. SMK Darul Ulum memilik 2 program studi yaitu Tata Boga dan Bisnis Daring Pemasaran. Pelaksanaan PKM pelatihan wirausaha berbasis e-commerce ini menyasar siswa kelas XII dengan harapan ketika mereka lulus dan berada ditengah masyarakat dapat mengaplikasikan keterampilan untuk berwirausaha. Wirausaha berbasis <i>e-commerce</i> saat ini semakin menjadi tren yang sangat tinggi, ditengah kondisi pandemic Covid-19. Peserta pelatihan ini adalah siswa kelas XII yang diasumsikan akan segera lulus dan kembali pada masyarakat. Sehingga perlu dibekali lebih banyak lagi keterampilan yang dapat membantu meningkatkan kualitas hidup dalam kehidupannya di masyarakat. Kegiatan PKM ini lebih berfokus pada pemberian materi kewirausahaan berbasis e-commerce dan praktek membuat akun e-commerce. Ada 4 tahap pada pelaksanaan pengabdian yaitu 1) tahap persiapan diawali dnegan survey dan identifikasi permasalahan dan kebutuhan, 2) tahap pelaksanaan pelatihan selama 2 hari mengenai e-commerce, 3) tahap evaluasi melalui pengisian pre test dan diakhiri dengan dilakukannya evaluasi melalui post tes, 4) tahap publikasi melalui berita online dan artikel jurnal nasional. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk membuka wawasan dari peserta pelatihan sekaligus memberikan motivasi agar peserta pelatihan memiliki rasa percaya diri dalam melakukan kegiatan berwirausaha melalui e-commerce secara mandiri. Kegiatan ini dipublikasikan melalui media elektronik dan artikel pengabdian.

Pendahuluan

Dua tahun pandemic Covid-19 melanda dunia khususnya di Indonesia. Pandemi ini telah mampu merubah tatanan kehidupan masyarakat. Kebebasan dalam bersosialisasi, berkumpul dan bergerak menjadi hal yang begitu sulit untuk dilakukan. Pandemi Covid19 sangat berdampak pada kegiatan pembelajaran di sekolah-sekolah. Hal ini juga dirasakan oleh SMK Darul Ulum Bojongsari Kota Depok. SMK Darul Ulum berlokasi di Kp. Duren mekar Kelurahan Duren Mekar Kecamatan Bojongsari Kota Depok.

SMK Darul Ulum berada di bawah naungan Yayasan Darul Ulum Al-Anwariyyah. Kepala Sekolah SMK di pimpin oleh seorang srikandi yaitu Ibu H. Zubaedah. S.E, beliau adalah sosok pimpinan yang tegas, kreatif dan familier. Sudah hampir 2 tahun sekolah melakukan pembelajaran secara daring. Ada 2 program studi pada SMK Darul Ulum yaitu Tata Boga, Bisnis Daring dan Pemasaran. Kedua jurusan tersebut memiliki potensi yang bagus untuk

dapat dikembangkan lebih baik lagi apalagi apabila keduanya dapat bersinergi untuk bisa membuat satu unit produksi yang bisa menjadi unggulan di sekolah tersebut. dikatakan memiliki potensi karena pada jurusan Tata Boga mereka bisa menghasilkan satu produk kuliner yang bisa dinikmati oleh semua kalangan. sedangkan pada jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran memiliki potensi sebagai media distribusi dan market place.

Namun demikian menurut kepala sekolah SMK Darul Ulum bahwa lulusan dari kedua jurusan tersebut hanya 2% saja yang melakukan wirausaha mandiri tentunya ini menjadi beban pemikiran yang cukup menyita karena harapan dan target awal dari kepala sekolah adalah min 30% lulusannya mampu menjadi generasi yang mandiri. Jika hal tersebut terjadi diasumsikan min 30% siswa lainnya akan dapat bekerja atau kerjasama dengan alumni lain yang telah berwirausaha.

Hal tersebut tentunya menjadi suatu pemikiran yang cukup serius bagi sekolah. Selain persoalan di atas SMK Darul Ulum juga memiliki persoalan kurang memaksimalkan fasilitas-fasilitas yang menjadi potensi baik untuk digunakan secara maksimal. salah satunya adalah laboratorium pemasaran yang hanya di gunakan untuk praktek saja tetapi tidak dimanfaatkan benar-benar sebagai unit produksi yang dapat menjadi unit hidup. Unit produksi tersebut seharusnya menjadi wadah untuk menciptakan generasi mandiri.

Untuk menyiapkan generasi yang kreatif dan tidak bergantung pada kesediaan lapangan pekerjaan maka perlu adanya usaha inovatif yang dapat meningkatkan motivasi siswa untuk dapat menciptakan lapangan pekerjaan sendiri di tengah kondisi pandemic

Covid-19. Salah satu upaya untuk dapat memberikan pengalaman baru bagi siswa yaitu dengan memberikan kegiatan pelatihan berwirausaha. Yang mana pelatihan wirausaha ini menggunakan media yang sangat familier bagi anak-anak sekolah yaitu gadget dan perangkat teknologi lain. Hal ini sejalan dengan salah satu jurusan yang ada di SMK Darul Ulum yaitu Bisnis Daring dan Pemasaran.

Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan siswa yang dapat menunjang kehidupannya ketika lulus sekolah tanpa harus bergantung kepada ketersediaan lapangan pekerjaan. Selain itu dengan pelatihan ini juga bertujuan untuk menyiapkan generasi mandiri yang dapat menciptakan lapangan pekerjaan baik untuk dirinya dan keluarga ataupun untuk orang lain melalui kewirausahaan berbasis e-commerce.

Metode

Pandemi Covid-19 dipenghujung 2019 telah mampu memaksa terjadinya banyak perubahan pada tatanan kehidupan masyarakat dunia. Begitu juga terjadi di Indonesia. Ada banyak pihak dunia usaha dan dunia industry yang terpuruk namun di sisi lain meningkatkan penggunaan perangkat teknologi dan internet yang begitu signifikan. Sehingga ibarat bola kristal yang terus menggelinding bagi para pencipta perangkat teknologi dan jaringannya, sangat menguntungkan. Salah satu pihak yang semakin menjadi trend adalah pada dunia bisnis melalui online atau sering di sebut dengan e-commerce. Dimana para pelaku bisnis memanfaatkan market place pada e-commerce untuk dapat memenuhi kebutuhan konsumen tanpa harus keluar dari rumah pada kondisi pandemic covid-19. Dengan meningkatnya layanan e-commerce menjadi peluang bagi SMK Darul Ulum khususnya jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran untuk bisa ambil bagian dalam bisnis e-commerce. Yang mana menjalankan bisnis e-commerce saat ini adalah hal memungkinkan siapa saja untuk melakukannya. Apalagi pada siswa SMK yang kesahriannya menggunakan gadget. Dari hal tersebut memunculkan ide untuk melakukan kegiatan pengabdian masyarakat dengan tema mengenai e-commerce.

Setelah disetujui tema pelatihan tersebut maka disepakati mengenai pelaksanaan pelatihan wirausaha berbasis e-commerce. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan melalui 4 tahap yaitu:

1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan ini dimotori dan dikoordinir oleh Soffi Soffiatun S.Pd.,M.M.Pd. pada tahap ini diawali dengan kegiatan survey lapangan untuk menggali informasi mengenai permasalahan dan kendala yang dihadapi oleh siswa terkait dengan rendahnya minat

wirusaha dengan memanfaatkan gadget untuk berbisnis online melalui pengisian pre test. Dari hasil pengisian pre test maka dapat diketahui bahwa siswa masih kesulitan dalam mempraktekkan pembuatan akun e-commerce dan cara mengoperasikan akun e-commerce serta kemitraan mengenai web e-commerce.

Dari hal tersebut maka tim pengabdian masyarakat mengusulkan dilaksanakannya pelatihan wirusaha berbasis e-commerce bagi siswa kelas XII jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran. Usulan tersebut disambut sangat antusias oleh Kepala Sekolah yang menurut beliau bahwa pelatihan tersebut akan membawa dampak positif bagi siswa khususnya dapat meningkatkan keterampilan dalam praktek bisnis e-commerce.

2. Tahap Pelaksanaan

Setelah disepakati mengenai tanggal waktu pelaksanaan serta teknik pelaksanaan tim membuat jadwal pelaksanaan. Pelatihan dilaksanakan pada tanggal 16 dan 17 Mei 2022 bertempat di SMK Darul Ulum Bojongsari Kota Depok Jl. Suhaemi Duren Mekar Bojongsari Depok. Dilaksanakan jam 13.00 sd 16.00. Adapun peserta pelatihan adalah siswa kelas XII Jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran berjumlah 30 orang.

Adapun metode pelaksanaan pelatihan yaitu pemberian pelatihan wirusaha berbasis e-commerce dengan materi di tanggal 16 Mei 2022 yaitu; 1) sukses story pengusaha fashion kids online melalui video wawancara dengan owner yaitu ibu Metta Tanjung Sari Bekasi, 2) kiat-kiat menjadi wirusaha online. Materi pada tanggal 17 Mei 2022 yaitu; 1) demonstrasi dan praktek pembuatan akun e-commerce.

3. Tahap Evaluasi Kegiatan

Pada tahap evaluasi kegiatan dikoordinir oleh Fika Rahmanita, S.Pd.,M.M. Evaluasi ini sangat penting bagi tim pengabdian mengingat antusiasme peserta selama pelaksanaan yang ditandai dengan keaktifan peserta selama pelatihan. Hal ini dilakukan agar tim pengabdian dapat mengetahui kelemahan dan kelebihan selama pelaksanaan pelatihan. Kegiatan evaluasi ini peserta di minta mengisi post test berupa instrument kepuasan dengan indikator yang digunakan adalah ketercapaian pemahaman peserta terhadap materi dan kepuasan peserta atas materi dan kebermanfaatan materi untuk peserta. Keberhasilan dari pelatihan ini akan terlihat apabila terdapat 80% peserta memberikan pernyataan positif.

4. Tahap Publikasi dan Luaran

Untuk tahap publikasi dan luaran dilakukan secara Bersama oleh Soffi Soffiatun, S.Pd.,M.M.Pd dan Fika Rahmanita, S.Pd.,M.M. setelah dilakukan kegiatan pengabdian masyarakat maka hasil dari kegiatan tersebut dipublikasikan dalam bentuk berita elektronik yang ditampilkan pada media online web Programs sStudi Pendidikan Ekonomi UNPAM dan artikel jurnal pengabdian melalui jurnal nasional

Hasil dan Pembahasan

Menurut Arua (2013) pelatihan juga diberikan dalam bentuk pemberian bantuan. Bantuan dalam hal ini dapat berupa pengarahan, bimbingan, fasilitas. Penyampaian informasi, latihan keterampilan, pengorganisasian suatu lingkungan belajar, yang pada dasarnya peserta telah memiliki potensi dan pengalaman, motivasi untuk melaksanakan sendiri kegiatan latihan dan memperbaiki dirinya sendiri sehingga dia mampu membantu dirinya sendiri. Menurut Loudon dalam buku E-Commerce, Teori dan Implementasi yang Adi Prasetyo (2021:3), pengertian E-Commerce adalah suatu proses yang dilakukan konsumen dalam membeli dan menjual berbagai produk secara elektronik dari perusahaan ke perusahaan lain dengan menggunakan komputer sebagai perantara transaksi bisnis yang dilakukan. Pengertian lain dari e-commerce adalah transaksi jual beli secara elektronik melalui media internet tanpa harus tatap muka antara penjual dan pembeli. Menurut Turban dalam Pradana (2017:163-174), e-commerce adalah suatu proses membeli, menjual, transfer atau pertukaran produk, pelayanan dan informasi melalui jaringan komputer termasuk internet. Sedangkan menurut Kotler, e-commerce adalah pembelian dan proses penjualan yang didukung oleh elektronik, terutama internet.

Sedangkan, pengertian wirusaha (entrepreneur) adalah seseorang yang tangguh melakukan sesuatu, dari pengertian diatas pasti anak muda sekarang mau untuk

berwirausaha karena dalam jiwa muda mempunyai rasa semangat untuk menjadi seorang pahlawan untuk mengembangkan dan mensejahterakan orang banyak. Kewirausahaan adalah hasil latihan dan praktek (Purnomo et al., 2020). Berwirausaha menjadi salah satu pilihan favorit bagi masyarakat yang mengalami.

Pelaksanaan Pelatihan Hari Pertama 16 Mei 2022 14.00 – 15.30 WIB. Pada pelatihan hari pertama, materi yang disampaikan oleh Ibu Soffi Soffiatun, S.Pd.,M.m.Pd adalah tentang video wawancara eksklusif dengan ibu Metta Tanjung Sari pelaku usaha yang berbisnis di bidang fgashion khusus anak-anak yang beralamat Rawa Lumbu Bekasi dengan durasi video 10 menit. Secara detail, seminar di hari pertama membahas tema “Jangan Takut Bermanuver Dengan Digital Untuk Cuan”. Materi ini disampaikan oleh Soffi Soffiatun S.Pd M.Pd. Materi ini mencakup tema : 1) Mengenal potensi diri. 2) mengenal potensi lingkungan.3) bersahabat dengan digital.



Gambar 1. Pemberian Materi Hari 1

Pelaksanaan Pelatihan Hari Kedua 17 Mei 2022 jam 13.00 - 15.30 WIB Materi hari kedua adalah demonstrasi dan praktek pembuatan akun yang disampaikan materinya oleh Ibu Fika Rahmanita, S.Pd.,M.M salah satu dosen Program Studi Pendidikan ekonomi Universitas Pamulang. Materi ini berisi : 1) pengenalan jenis-jenis e-commerce, 2) pengenalan web e-commerce, 3) langkah-langkah pembuatan akun e-commerce. Produk yang digunakan untuk praktek e-commerce adalah hasil praktek dari siswa siswi program studi Tata Boga. Demonstrasi dan prkatek ini dilakukan secara offline bertempat di SMK Darul Ulum Bojongsari Kota Depok.



Gambar 2. Pemberian Materi Hari 2

Dalam proses pelatihan, para siswa terlihat antusias mengikuti materi yang disampaikan baik pada hari pertama maupun hari kedua. Hal ini terlihat dari pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh siswa kepada narasumber khususnya ketika materi hari kedua yaitu demonstrasi dan praktek. Karena narasumber baik dihari pertama maupun dihari kedua menampilkan contoh-contoh konkret yang menurut peserta dikatakan sangat menginspirasi. Selain itu penyampaian dari narasumber yang tidak monoton sehingga siswa menjadi tertarik mengikuti pelatihan hingga akhir.

Pengalaman yang masih minim terkait wirausaha berbasis e-commerce pada siswa menjadi motivasi tersendiri bagi siswa ketika siswa diminta praktek membuat promosi pada akun masing-masing. Hal ini terlihat dari antusias siswa yang meski terkendala dengan sinyal mereka terus berusaha untuk membuat iklan menarik pada akun masing-masing untuk produk yang ditawarkan. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan yang diberikan kepada siswa menunjukkan hasil berupa termotivasinya siswa untuk mengetahui lebih lanjut mengenai e-commerce. Selain itu dari hasil praktek yang dilakukan siswa dalam membuat akun dan membuat deskripsi produk pada akun masing-masing sangat kreatif dan beragam. Itu artinya bahwa pelatihan ini menambah pengalaman dan wawasan siswa dalam e-commerce.

SMK Darul Ulum Bojongsari Kota Depok memiliki potensi yang dapat dikembangkan melalui siswanya yang ada di jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran yaitu ada jurusan Tata Boga yang dapat menghasilkan suatu produk. Produk yang dihasilkan oleh siswa jurusan Tata Boga ini dapat dipasarkan oleh siswa jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran,. Tentunya ini akan menjadi kolaborasi yang sangat baik jika pihak sekolah berniat untuk menambah unit produksi yang dapat membuka kesempatan siswa dan alumninya untuk berwirausaha melalui bisnis e-commerce. Dari hal tersebut perlu adanya tindak lanjut nyata mengingat potensi tersebut. Selain itu jika sekolah mampu memaksimalkan potensi dan keterampilan siswa dalam berwirausaha e-commerce akan dapat dijadikan sebagai program unggulan pada sekolah tersebut.

Kegiatan PKM berjalan sesuai dengan yang direncanakan dan pada akhir kegiatan PKM tim pengabdian. Kepala sekolah, guru dan peserta melakukan kegiatan sharing session yaitu bertukar pikiran menajagi kemungkinan-kemungkinan penerapan e-commerce dengan memanfaatkan potensi yang ada. Pada sharing session ini dapat disimpulkan bahwa pihak sekolah akan mengajukan usul kepada Yayasan untuk memfasilitasi unit produksi kolaborasi antara jurusan Tata Boga dan Jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran, selain untuk mengembangkan usaha yang dapat menghasilkan profit, juga sebagai wadah praktek nyata bagi siswa di kedua jurusan tersebut untuk belajar berbisnis dan menghasilkan profit. Hal ini menunjukkan adanya keberhasilan pelaksanaan pelatihan yang ditunjukkan melalui follow up terhadap hasil pelaksanaan pelatihan mengenai wirausaha e-commerce.

Kemudian sharing session ini juga digunakan oleh tim pengabdian untuk menjangkau informasi melalui pos test kepada peserta sebagai evaluasi kegiatan. Dari dua hari kegiatan 100% siswa aktif mengikuti pelatihan. 80% siswa menyatakan kepuasannya dapat menerima dan memahami materi dengan baik, sedangkan 20% menyatakan ketidakpuasan karena gadget yang mereka gunakan sering terkendala ada yang terkendala dengan sinyal ada yang terkendala karena gadgetnya tidak support untuk melakukan praktek e-commerce. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa target PKM dapat tercapai sesuai harapan.

Namun demikian dari hasil evaluasi juga diperoleh bahwa kendala siswa kurang termotivasi untuk berwirausaha adalah dukungan dari orang tua yang masih sangat kurang. Karena harapan orang tua anaknya kelak ketika selesai sekolah bisa bekerja dan memiliki gaji yang tetap tiap bulannya. Jika berwirausaha orang tua beranggapan tidak akan bisa memiliki penghasilan tetap, selain itu alsaan orang tua adalah tidak memiliki modal besar untuk memulai berwirausaha.

Dari hal tersebut perlu adanya komitmen sekolah untuk terus melakukan sosialisasi mengenai keunggulan dalam berwirausaha, sehingga tujuan sekolah dapat menciptakan generasi mandiri itu dapat tercapai dengan baik

Kesimpulan

Simpulan

Secara general setelah dilaksanakan kegiatan pelatihan melalui pengabdian masyarakat dapat dikatakan bahwa ada peningkatan motivasi dan minat berwirausaha pada siswa SMK Darul Ulum Bojongsari Kota Depok hal ini terlihat dari pernyataan siswa yang sangat terinspirasi dari sukses story yang ditayangkan. Ada peningkatan kemampuan dalam menggunakan gadget yaitu menjadi lebih terampil dan memahami mengenai e-commerce. Harapan siswa setelah diberikannya pelatihan akan dapat memiliki bisnis online atau e-commerce agar dapat memiliki penghasilan dan meringkankan beban orang tua.

Dari kegiatan pengabdian masyarakat ini juga dapat disimpulkan bahwa tidak hanya siswa yang memeproleh tambahan wawasan dan pengalaman namun dari para tenaga pendidik khususnya yang ada pada jurusan Bisnis Daring dan Pemasaran, yang dapat dijadikan inspirasi dan referensi dalam kegiatan pembelajaran.

Saran

Dari pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini disarankan kepada :

1. Kepala sekolah dan Guru, bahwa perlu dilakukan kegiatan-kegiatan baik itu bersifat sharing session atau diskusi terbuka dan follow up berkelanjutan agar dapat lebih kreatif, inovatif dan terbuka minsetnya berkenaan dengan pemanfaatan perangkat teknologi digital secara maksimal dalam upaya praktek nyata dan menghidupkan unit produksi agar lebih menguntungkan.
2. Siswa agar lebih aktif dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilannya dalam menggunakan gadget untuk berwirausaha. Sehingga dapat menciptakan lapangan pekerjaan minimal untuk dirinya sendiri.
3. Orang tua hendaknya dapat membuka diri terhadap kegiatan berwirausaha, untuk mendukung adanya generasi yang mandiri dan berkualitas.

Daftar Pustaka

- Aruan, D., A. (2013). Pengaruh Pelatihan Kerja dan Motivasi Terhadap Kinerja Karyawan PT. Sucofindo (Persero) Surabaya. *Jurnal Ilmu Manajemen*|Volume 1 Nomor 2 Maret 2013.
- Ahmad Saputra dan Corinna Wongsosudono, "Analisis Pengaruh Penerapan E-Commerce dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen", *Jurnal Manajemen Binis STIE IBBI* Vol.27, No.0, (Januari, 2017):
- Annisa Dwi Kurniawati, "Transaksi E-Commerce dalam Perspektif Islam", *Journal of Islamic Economic and Businss*, Vol.02, No.1, (Januari-Juni, 2019), h.100
- Adhi Prasetyo.2021. *Konsep Dasar E-Commerce*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021), h.3.
- Purnomo, A., Dkk. (2020). *Dasar-Dasar Kewirausahaan: Untuk Perguruan Tinggi dan Dunia Bisnis*. Yayasan Kita Menulis..
- Pradana, M. 2017. Kalsifikasi Bisnis E-commerce di Indonesia. *Jurnal MODUS*, (27)2 h.163-174
- Romindo, Dkk. *E-Commerce:Implementasi, Strategi dan Inovasinya*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2019) h.4-5
- Kristanto, N.,& Rusman, R. (2018). *Desain Kurikulum Kursus dan Pelatihan Komputer (Aplikasi Perkantoran) Pada Sanggar Kegiatan Belajar (SKB) Untuk Meningkatkan Mutu Lulusan di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta*. Diklus;*Jurnal Pendidikan Luar Sekolah*.292).153-167