

Pelatihan Kewirausahaan dan pengembangan Belanja Online Gordyn Ma'david di Desa Sainties

Azizah Yusra Amaliyah Harahap *¹, Tumiyem², Ardania Syahfitri³

^{1,2}Dosen STKIP Amal Bakti

³Mahasiswa STKIP Amal Bakti

*e-mail: ayusraharap@gmail.com¹

Abstrak

Kewirausahaan merupakan bidang yang paling banyak diminati oleh masyarakat umum. Seorang wirausahawan atau yang biasa disebut Entrepreneur adalah seseorang yang memiliki jiwa dan kemampuan tertentu dalam berkreasi dan berinovasi. Namun permasalahan yang dihadapi saat ini adalah perkembangan teknologi yang semakin canggih. Dimana semua kegiatan menjadi berbasis teknologi termasuk dalam ranah kewirausahaan. Seorang Entrepreneur harus mampu mengikuti perkembangan teknologi agar mampu bersaing dalam memasarkan produk. Namun kenyataannya masih banyak pedagang yang belum mampu berkreasi dan berinovasi dalam memasarkan produk dengan teknologi terlebih lagi dimasa pandemik covid 19. Tujuan dilaksanakannya kegiatan ini yaitu untuk memberikan pelatihan kepada masyarakat untuk meningkatkan jiwa kewirausahaan di era pandemik. Kegiatan ini dilaksanakan dengan metode daring menggunakan zoom meeting. Kegiatan ini dilaksanakan selama tiga kali pertemuan dengan materi yaitu trik jitu wirausaha sukses, Jiwa Entrepreneur dan cara mengembangkan produk (Gorden). Adapun peserta kegiatan ini terdiri dari masyarakat desa sainties Sumatera Utara. Hasil kegiatan ini dapat disimpulkan bahwa setelah kegiatan dilaksanakan terjadinya peningkatan pemahaman masyarakat terhadap kewirausahaan serta bagaimana mengembangkan produk yang sudah ada.

Kata kunci: Kewirausahaan, jiwa entrepreneur, toko online, Gorden

Abstract

Entrepreneurship is a field that is most in demand by the general public. An entrepreneur or commonly called an entrepreneur is someone who has a certain soul and ability to create and innovate. However, the problem faced today is the development of increasingly sophisticated technology. All activities are technology-based, including in the realm of entrepreneurship. An entrepreneur must be able to keep up with technological developments in order to be able to compete in marketing products. However, in reality there are still many traders who have not been able to be creative and innovate in marketing products with technology, especially during the covid 19 pandemic. The purpose of this activity is to provide training to the community to improve the entrepreneurial spirit in the pandemic era. This activity is carried out using an online method using a zoom meeting. This activity was carried out for three meetings with the material, namely the right tricks for successful entrepreneurs, Entrepreneurial Spirit and how to develop products (Curtains). The participants of this activity consisted of the villagers of North Sumatra scientists. The results of this activity can be concluded that after the activity was carried out there was an increase in public understanding of entrepreneurship and how to develop existing products.

Keywords: Entrepreneurship, entrepreneurial spirit, online shop, Curtains

1. PENDAHULUAN

Saat ini banyak masyarakat umum yang berminat menjadi seorang Entrepreneur. Menurut Pujiastuti, Entrepreneurship lazim diartikan sebagai suatu proses mengkreasikan sesuatu dengan menambahkan nilai yang didukung komitmen pada tim dan usaha, memperkirakan kemungkinan finansial, fisik dan resiko social menerima hasil berupa finansial, kepuasan dan kebebasan pribadi. Entrepreneur merupakan seseorang yang memanfaatkan peluang dari setiap bisnisnya atau bahkan menciptakan peluang dan berani mengambil resiko dalam menjalankan bisnis. Pesatnya tingkat skala bidang kewirausahaan mulai dari skala kecil, menengah, hingga tingkat skala yang besar, memicu seorang entrepreneur harus selalu meng-upgrade inovasi terbaru dari bisnisnya. Karena didalam berwirausaha, seorang entrepreneur tidak hanya berfokus pada pendapatan atau profit yang tinggi, kepuasan pelanggan serta kualitas

produk juga menjadi poin yang sangat penting yang perlu diperhatikan oleh seorang entrepreneur.

Pesatnya perkembangan dunia property tentu saja menjadi pendorong utama permintaan akan kebutuhan interior. Salah satu yang cukup potensial disini adalah usaha gorden. Karena kita juga pasti menyadari, tidak ada rumah yang tidak memakai gorden untuk menutupi jendela rumahnya. Gorden adalah sebuah kebutuhan primer bagi sebuah rumah. Itu artinya setiap pembangunan rumah baru dan setiap pembelian sebuah unit rumah bisa berarti juga terjadi pembelian satu set gorden. Dalam menjalankan usaha gorden, yang perlu dipahami pertama adalah peruntukan gorden itu sendiri, kemudian strategi memasarkan harus semenarik mungkin. Karena gorden berfungsi sebagai pelindung dari udara luar dan panas matahari. Sebagai pelindung dari pandangan luar serta bisa menjadi semacam sket atau pembatas ruangan yang efektif. Menyikapi perbedaan fungsi ini, tentu pembuatan gorden juga bisa menjadi bervariasi. Inilah mengapa seorang entrepreneur harus selalu mempunyai ide atau inovasi terbaru dan harus memiliki kreativitas seiring mengikuti trend yang sedang naik daun dipasaran.

Definisi kreativitas dalam dimensi proses, merupakan upaya dalam mendefinisikan kreativitas yang berfokus pada proses berfikir sehingga memunculkan ide-ide unik dari kreatif. Menurut Phodes dalam Munandar mengatakan kreativitas dapat di definisikan dalam empat dimensi sebagai Four P.s Creativity yaitu: dimensi Person, Proses, Press dan Product .

Sedangkan Inovasi adalah kreativitas yang di terjemahkan menjadi sesuatu yang dapat di implementasikan dan memberikan nilai tambah atas sumber daya yang kita miliki. Jadi untuk senaantiasa dapat berinovasi dan memerlukan kecerdasan berkreatif (creative intelligence). Menurut Wijayanto inovasi adalah tahap merealisasikan ide menjadi sesuatu yang kongkret yang mempunyai hasil.

Ada beberapa masalah yang terjadi pada masyarakat dalam kasus ini, ibu Bunga Simanjorang terkendala dalam proses memasarkan produknya yang hanya bergantung pada sistem ramai pasar terlebih lagi sejak masa pandemi yang dimulai setahun yang lalu, mengakibatkan profit dan kelancaran usahanya turun drastis. Dalam situasi ini, ibu Bunga membutuhkan inovasi terbaru untuk mulai memasarkan kembali produknya tanpa harus khawatir dengan keadaan pandemi yang masih berlangsung. Mengingat kondisi jaman saat ini, yang mana tingkat kecanggihan teknologi menjadi nilai tambah bagi setiap entrepreneur. Maka, ibu Bunga sebagai seorang entrepreneur dapat memanfaatkan setiap peluang yang ditawarkan oleh kecanggihan teknologi saat ini.

Salah satunya adalah dengan tehknik pemasaran melalui media online seperti sosial media, website yaitu sebuah aplikasi khusus dimana melalui media inilah seorang entrepreneur melakukan kegiatan promosi atau memasarkan produk secara langsung. Konsumen tentu perlu melihat langsung kualitas bahan gorden, kedetilan rancangan dan begitu pula kerapian setiap jahitan namun tidak berarti memasarkan secara online menutup kemungkinan untuk menarik perhatian dari konsumen. Dijaman ini, justru semakin banyak masyarakat yang memanfaatkan kecanggihan teknologi untuk memenuhi kebutuhan mereka. Peluang inilah yang menjadi dasar bagi seorang entrepreneur untuk melakukan inovasi baru dalam memasarkan produknya untuk menunjang keberlangsungan usaha gorden tersebut.

Dengan pemasaran berbasis online inilah yang menjadi tahap pengenalan produk kepada kalangan masyarakat. Kemudian setelah mengetahui produk, maka akan timbul rasa ketertarikan yang membuat calon konsumen tersebut mencari tahu lebih banyak tentang kualitas dari produk itu sendiri. Inilah yang menjadi suatu strategi khusus dalam memasarkan produk agar sampai kepada calon konsumen dalam jangkauan yang lebih luas. Inilah awal terjalannya komunikasi antar seorang entrepreneur dengan calon konsumen. Berdasarkan latar belakang diatas, maka kami mempunyai ide untuk membuat strategi pemasaran terbaru dari usaha gorden milik ibu Bunga Simanjorang ini yakni "Belanja Online Gordyn Ma'David (BLASON GM)".

Tujuan yang ingin dicapai dalam kegiatan pelatihan ini adalah untuk membantu para entrepreneur atau wirausahawan khususnya Ibu Bunga (Ma'David) dalam memanfaatkan dengan baik kecanggihan teknologi saat ini sehingga dapat berpotensi menghasilkan produk yang lebih baik, inovatif, kreatif dan menarik bagi usaha pembuatan gorden Ma'David termasuk entrepreneur dan bisnis lainnya dalam skala kecil sampai skala menengah.

Manfaat dari kegiatan pelatihan dengan pengembangan usaha ini adalah diharapkan dapat membantu masyarakat pedagang atau wirausahawan dalam mengembangkan usahanya dengan jangkauan pasar yang lebih luas serta menguji strategi pemasaran produk berbasis online. Selain itu, strategi pengembangan usaha ini diharapkan menjadi salah satu produk gorden terbaik dipasaran dan mampu bersaing sehingga dapat menunjang sinergitas wirausaha dalam pencapaian laba yang lebih baik dibanding dengan berfokus dengan pasar tradisional.

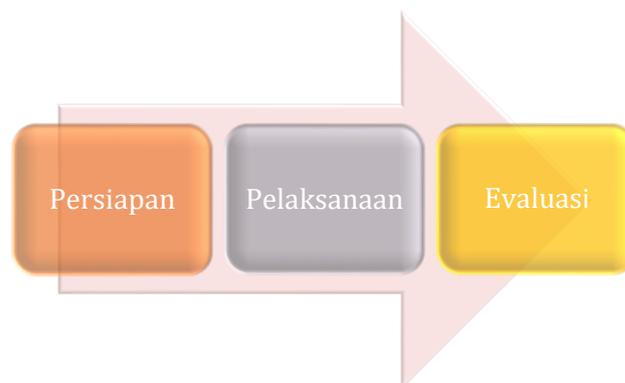
2. METODE

Kegiatan ini dilaksanakan di Desa Sainties Sumatera Utara yang terdiri dari 20 masyarakat. Kegiatan ini dilaksanakan tiga hari pada bulan Februari 2021. Adapun bentuk pelaksanaan kegiatan ini dijabarkan di bawah ini:

a. Tahap Persiapan: Tahap ini tim pelaksana mengidentifikasi permasalahan terkait dengan minat dan keinginan yang ada pada masyarakat. Selanjutnya permasalahan tersebut dipetakan sehingga pelaksanaan pelatihan dapat sesuai dengan yang diharapkan.

b. Tahap Pelaksanaan: pelatihan kewirausahaan ini dilakukan dengan metode daring menggunakan aplikasi zoom meeting, namun kegiatan ini tetap mempertahankan konsep pendekatan andragogi, pemahaman tentang praktik dan materi tetap menjadi prioritas utama dalam kegiatan ini.

c. Tahap Evaluasi: evaluasi dilakukan secara langsung pada saat sesi akhir pertemuan. Evaluasi dilakukan untuk melihat tingkat capaian dalam mengimplementasikan hasil materi pelatihan secara konkrit. Setelah selesai pelatihan tim pelaksana tetap menjalin komunikasi baik dengan peserta pelatihan.



Gambar. 1 Tahap Pelaksanaan

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil pendataan bahwa masyarakat yang mengikuti pelatihan telah sering melakukan pembelian berbasis online. Belanja online (Online Shop) adalah suatu proses pembelian barang atau jasa dari mereka yang menjual barang atau jasa melalui internet dimana barang yang diperjual belikan ditawarkan melalui display dengan gambar yang ada di suatu website atau toko maya tersebut. Online shop merupakan sarana atau toko untuk menawarkan barang dan jasa lewat internet sehingga pengunjung online shop dapat melihat barang-barang di toko online. Online shop memberikan beragam kemudahan bagi konsumennya diantaranya adalah adanya penghematan biaya, barang bisa langsung diantar ke rumah, pembayaran dilakukan secara transfer, dan harga lebih bersaing.

Meskipun dalam konsep belanja online melalui website ini customer tidak bertemu secara langsung dengan pembuat gorden, namun dengan pengalaman pembuatan gorden selama kurang lebih 11 tahun, ibu Bunga sudah memiliki data rata-rata ukuran jendela dan pintu setiap rumah sehingga memudahkan ibu Bunga dalam menentukan ukuran jendela dan pintu untuk pembuatan gorden yang pas dan bisa langsung digunakan.

Penetapan teknologi berbasis internet yang akan digunakan untuk menunjang inovasi strategi pemasaran gorden ibu Bunga adalah pembuatan dan penggunaan sebuah Website Toko Online khusus untuk belanja secara online gorden ibu Bunga beserta perlengkapannya.

Alasan lain penggunaan website ini adalah untuk memberi kemudahan pada customer dalam melakukan pembelian gorden. Dikatakan memberi kemudahan adalah karena untuk setiap model gorden yang diproduksi, akan dikeluarkan dalam beberapa seri dengan motif dan ukuran yang dapat dipilih sesuai selera customer yang nantinya akan di kelompokkan dalam masing-masing item seperti motif bahan, model, ukuran, serta aksesoris pelengkapannya. Selain itu, gorden juga akan dikemas sepaket dengan rel, tali dan aksesoris gorden lainnya. Dengan kata lain, semua perlengkapan gorden akan tersedia di website tersebut. Ketika website belanja gorden ini mulai digunakan, pemilik juga akan mulai membuka jalan kerja sama dengan sistem keagenan dan reseller sehingga produk buatannya bisa tersebar lebih luas.

Target usaha pembuatan produk gorden ini adalah semua kalangan masyarakat, karena semua lapisan masyarakat memiliki potensi keterlibatan kebutuhan akan desain interior rumah terkhusus ibu-ibu rumah tangga yang hidup diperumahan dan perkotaan. Kemungkinan lain yang muncul adalah dari perusahaan atau gedung-gedung lainnya (seperti Gereja dan Masjid) juga menggunakan gorden baik sebagai penutup jendela maupun sebagai latar belakang bagian dalam gedung agar terlihat lebih menarik.

Produk gorden yang berorientasi pada pasar merupakan hasil dari produk gorden yang selalu berubah-ubah model sesuai dengan tren yang diminati masyarakat terhadap jenis bahan, warna, maupun model potongan dan aksesoris produk gorden. Namun selain itu, ada pula produk gorden yang berorientasi pada pesanan yang artinya produk gorden yang dihasilkan tidak tergantung dengan tren masyarakat, melainkan harus sesuai dengan pesanan dari pihak customer, baik bahan, warna, ukuran maupun model produk yang dihasilkan.

Dalam proses pemasaran online ini, target yang ditetapkan yaitu dari segi keuntungan dalam setiap penjualan (profit) untuk ibu Bunga. Jika pada saat pemasaran dan penjualan secara offline ibu Bunga hanya berjualan 3 kali dalam 1 minggu dipasar melati, target berjualan secara online ini dapat dijalankan ibu Bunga setiap hari. Disamping toko offline yang dimiliki oleh ibu Bunga, pemanfaatan situs belanja online juga berpotensi memperluas sayap bidang usaha gorden milik ibu Bunga. Maka, jangkauan lokasi ibu Bunga dalam memasarkan produknya tidak hanya bergantung pada 1 tempat, yakni pasar.

Ibu Bunga memproduksi berbagai jenis gorden dan kemudian produk ini dipasarkan ditoko yang sudah dibuka terlebih dahulu didaerah sekitar kota medan. Namun, saat sudah memanfaatkan teknologi, produk juga akan dipasarkan melalui media online, seperti sosial media (Facebook, Instagram,Whatsap) dan tentu saja juga melalui website khusus belanja online gorden Ma'David nantinya. Dengan begitu, kemudahan berbelanja gorden yang dirasakan oleh customer perlahan akan memberi kepuasan dan membantu dalam memperkenalkan produk kepada masyarakat lainnya.

Bagi wirausaha seperti pembuatan gorden ini, manfaat analisis SWOT (Strength,Weakness, Oppurtunity, Threat) adalah sebagai strategi penentu keberlangsungan usaha. Penilaian SWOT bagi seorang wirausaha ini membantu untuk menetapkan prioritas mana saja yang harus didahulukan oleh wirausaha, apakah hal itu berasal dari internal ataukah dari faktor eksternal. Tanpa adanya informasi tersebut, wirausaha tidak dapat mengetahui seberapa besar potensi pasar , minat dan peluang pasar yang dapat dimanfaatkan, serta tingginya tingkat persaingan pasar pada produk yang dihasilkan. Sudut pandang yang menjadi hal pokok seorang entrepreneur yang menekuni bidang pembuatan gorden yaitu "Place, Product, Price, and Promotion, Human Resources, Finance".

a. Place

Banyak yang setuju bahwa lokasi usaha sangat penting karena menyangkut efisiensi dan efektivitas usaha. Faktor lokasi dan lingkungan antara lain adalah lingkungan kerja, keluarga, teman, sekolah dan lainnya. Hal ini sesuai dengan teori konvergensi Walgito yang menyatakan bahwa lingkungan sekitar mempunyai peranan penting dalam perkembangan individu. Termasuk dalam hal keberadaan faktor kemampuan berwirausaha, dimana seseorang dapat belajar dari lingkungan merintis dan membangun usaha hingga menjadi sukses. Lokasi

pembuatan dan pemasaran gorden ibu Bunga (Ma'David) ini berbeda. Proses pembuatan gorden dilakukan di lokasi rumah sendiri. Sementara lokasi pemasarannya bertempat di Pasar Melati didaerah Kota Medan.

b. Kualitas Produk

Agar dapat bersaing dipasaran, tentu dalam pembuatan gorden mengutamakan kualitas dari produk itu sendiri. Sejak awal mula memulai usaha pembuatan gorden ini, ibu Bunga selalu mengutamakan kualitas dari gorden yang beliau pasarkan. Pemilihan bahan yang baik akan menghasilkan produk dengan kualitas yang baik pula. Kualitas inilah yang membuat gorden ibu Bunga mampu bersaing ketat dengan produk pengusaha gorden lainnya.

c. Harga Kompetitif.

Hal utama yang perlu disadari oleh seorang entrepreneur adalah bagaimana menciptakan sebuah produk yang bermanfaat dan sesuai dengan kebutuhan serta harapan customer. Sering kali customer menggunakan harga sebagai cerminan dari kualitas suatu produk. Harga juga merupakan gambaran dari kualitas atau manfaat yang diberikan oleh suatu produk, hal ini dapat terjadi karena sering kali customer berpandangan bahwa harga mampu memprediksi kualitas dari suatu produk. Maka dari itu, ibu Bunga menetapkan strategi untuk penetapan harga yang sesuai dengan kualitas produk yang dipasarkan serta sesuai dengan kebutuhan customernya. Tentu saja dengan mempertimbangkan modal dan untung.

d. Sumber daya (Human Resources)

Untuk memaksimalkan pencapaian wirausaha dalam mengembangkan produknya tentu membutuhkan kinerja yang lebih baik dari pada sebelumnya. Jika sebelumnya ibu Bunga tidak memiliki pekerja atau penjahit khusus maka untuk memulai pengembangan usaha ini ibu Bunga membutuhkan setidaknya 1 orang penjahit khusus untuk memaksimalkan kinerjanya. Jadi tidak akan butuh waktu lama untuk menyelesaikan setiap produk pesanan customer. Sumber daya manusia khususnya bagi usaha kecil merupakan kekuatan utama apalagi dalam situasi pandemi covid-19 ini. Dengan dukungan finansial yang tidak terlalu besar serta hanya menggunakan teknologi yang sederhana mampu untuk membantu pemerintah baik dalam mengatasi pengangguran dan pertumbuhan.

e. Keuangan Wirausaha (Finance)

Dari segi keuangan ibu Bunga hanya perlu mengeluarkan dana untuk menggaji pekerja yang nantinya akan menjadi karyawannya setelah memulai pemasaran produk dengan media online, begitu juga dengan pembuatan kartu nama sebagai salah satu sarana promosi yang cukup berpotensi dalam menarik pelanggan.

A. Strategi Promosi (*Promotion*)

Dalam mempromosikan produk, biaya dan strateginya mungkin akan menjadi hambatan mengingat sejak awal usaha pembuatan gorden ini dibuka dipasar tradisional. Namun, tim mahasiswa memiliki strategi untuk mengatasi kendala dalam pemasaran. Maka dari itu, pemasaran melalui media online ini akan sangat membantu dalam memasarkan gorden buatan rumahan oleh ibu Bunga.

1. Strategi melalui Website belanja online gorden Ma'David

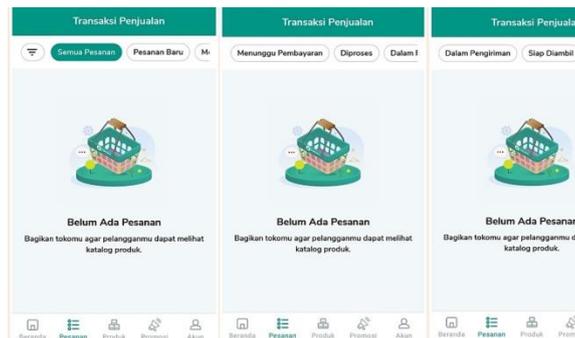
Dalam pembuatan website online ini, peserta pelatihan akan mendesain website khusus penjualan produk, missal Gorden Ibu Bunga. Berikut ini kami sertakan cuplikan dari hasil pembuatan website toko online dari "Belanja Online Gorden Ma' David"

2. Pembuatan Kartu Nama

Untuk customer yang sudah memiliki riwayat berbelanja gorden ibu Bunga baik secara offline maupun secara online. Kegunaan dari kartu nama ini sendiri adalah untuk mempermudah promosi atau pemasaran produk melalui jaringan customer karena dengan begitu diharapkan customer yang sudah berbelanja gorden ibu Bunga dan mengetahui kualitas dari produk gorden ibu Bunga dapat berperan sebagai jembatan penghubung antara ibu Bunga dengan calon customer yang baru.



Gambar 2. Contoh Tampilan Beranda Website Belanja Online



Gambar 3. Tampilan Pesanan Website Belanja Online



Gambar 4. Tampilan Produk Website Belanja Online



Gambar 5. Contoh Tampilan Kartu Nama

3. Pembuatan Logo Brand

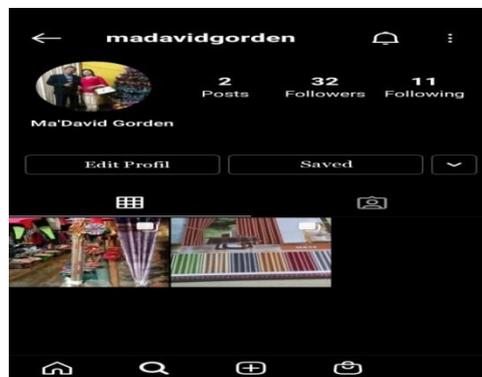
Untuk memberikan kesan ciri khusus dari usaha gorden ibu Bunga, kami juga turut sertakan sebuah Logo yang menjadi lambang untuk usaha gorden online ibu Bunga.



Gambar 6. Tampilan Logo

B. Pembuatan Media Sosial Instagram.

Tentunya ibu Bunga juga harus memiliki sebuah akun media sosial untuk menunjang keberhasilan dalam proses pemasaran secara online ini.



Gambar 7. Tampilan Media Sosial Instagram

C. Pembuatan Poster Media Sosial

Tujuan dari pembuatan poster untuk media sosial ini diharapkan dapat menarik perhatian para pengguna media sosial untuk mengunjungi situs website toko online dari ibu Bunga.



Gambar 8. Tampilan Poster Media Sosial

4. KESIMPULAN

Kegiatan pelatihan kewirausahaan ini mampu memberikan dampak positif pada perkembangan usaha bagi masyarakat desa saenties hal ini terlihat dari semakin banyaknya produk yang terjual sehingga memberikan penambahan ekonomi bagi keluarga. Pelatihan ini

memberikan kesempatan bagi masyarakat untuk mengetahui bagaimana cara mempromosikan barang/produk yang mereka jual. Pelatihan ini mampu membuat entrepreneur semakin kreatif dan Inovatif dalam memanfaatkan teknologi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pelaksana pengabdian masyarakat mengucapkan terimakasih kepada STKIP Amal Bakti yang telah memberikan dukungan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] E. E. Pujiastuti, "Pengaruh Kepribadian dan Lingkungan Terhadap Intensi Berwirausaha pada Usia Dewasa Awal," *Buletin ekonomi* Vol. 11, No. 1, pp. 1-86, 2013.
- [2] U. Munandar, *Pengembangan Kreativitas Anak Berbakat*, Jakarta: Rineka Cipta, 2013.
- [3] D. Wijayanto, *Pengantar Manajemen*, Gramedia Pustaka Utama, 2012.
- [4] A. Loekanto, "Implementasi Technology Acceptance Model (TAM) Dalam Online Shopping," *Kajian Ilmiah Mahasiswa Manajemen*, Vol. 1, No. 3, 2012.
- [5] D. Juju, and M. Maya, *Cara Mudah Buka Toko Online dengan Wordpress+WP E Commerce*, Yogyakarta: Andi Offset, 2010.
- [6] B. Walgito, *Teori Konvergensi*, Yogyakarta: Fakultas Psikologi UGM, 2004
- [7] E. E. Pujiastuti, "Pengaruh Kepribadian dan Lingkungan Terhadap Intensi Berwirausaha pada Usia Dewasa Awal," *Buletin ekonomi*, Vol. 11, No. 1, pp. 1-86, 2013.
- [8] M. L. Rosmadi, dkk, "The Role of Indonesian Human Resources in Developing MSMEs Facing the Industrial Revolution 4.0.," *Budapest International Research and Critics Institute Journal (BIRCI-Journal)*, Vol. 2, No.1, pp. 193-199, 2019.