



Implementasi : Jurnal Pengabdian Masyarakat

<http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/impementasi/index>

Volume 2 (2) 2021, 69-81

Menciptakan peluang usaha dimasa pandemi melalui E-Commerce

Santika Betara¹, Sabrina Aprilia¹, Alika Juliana¹, Titah Rahmawati¹

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang, Indonesia

Email: santikabetara@gmail.com, 02720@unpam.ac.id

Article history: Received on 30 Oktober 2021, Revised on 30 November 2022 , Published on 12 Desember 2021

ABSTRACT

This This activity aims to provide education to Family Welfare Empowerment that E-commerce media is an alternative for Micro, Small and Medium Enterprises in developing businesses, because micro, small and medium enterprises are affected by the effects of the covid pandemic, one of which is declining income, with this expected to improve conditions to a more good . Activities carried out in Buaran Village, Serpong District, South Tangerang City. This paper contains the results of community service activities for PKK women, Buaran Village, Serpong District, South Tangerang City. This activity is based on problems during the Covid-19 pandemic, namely; (1) the number of home-based businesses managed by PKK in Buaran that use online applications for their sales, online applications have an impact on businesses managed by women in Buaran Sub-district who are less in mastery of science and technology can take advantage of similar applications. As a result, the economic resilience of family entrepreneurship is experiencing problems, the businesses managed by these women are receding, their income to meet their daily needs is greatly reduced. During this COVID-19 pandemic, many MSME owners decided to close their businesses due to decreased income and losses. MSMEs are expected to be able to survive during the current pandemic and are required to have more innovation so that product marketing can be expanded not only in one area. The target to be achieved is that people become creative and can create ideas and opportunities for entrepreneurship by utilizing E-commerce as a means to increase entrepreneurial income. The method of implementing community service activities is providing training and discussions on how to create business opportunities through e-commerce.

Keywords: Pandemic, MSME, E-Commerce

ABSTRAK

Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan edukasi kepada Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga bahwa media E-commerce ialah alternatif pada Usaha Mikro Kecil Menengah dalam mengembangkan usaha, karena usaha mikro kecil menengah terdampak efek pandemi covid salah satunya pendapatan menurun, dengan hal ini diharapkan bisa memperbaiki kondisi ke yang lebih baik. Kegiatan yang dilaksanakan di Kelurahan Buaran, Serpong, Kota Tangerang Selatan. Artikel ini berisi hasil kegiatan pengabdian masyarakat kepada anggota PKK Kelurahan Buaran Kecamatan Serpong Kota Tangerang Selatan. Kegiatan ini berpacu dari perdebatan pada saat pandemi Covid-19, yakni; besarnya usaha rumahan yang dilakukan Ibu PKK di Buaran yang memakai media online dalam rutinitas, aplikasi online dampak pada usaha yang dikelola ibu-ibu di Kelurahan Buaran yang kurang dalam penguasaan iptek bisa memanfaatkan aplikasi yang serupa. Dan mengakibatkan, ketahanan ekonomi kewirausahaan keluarga mengalami masalah, usaha yang dikelola Ibu-Ibu ini surut, pendapatan mereka untuk mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari berkurang jauh. Pada era pandemi COVID-19 ini, banyak pelaku UMKM yang memilih untuk menutup usahanya karena mengalami penurunan pendapatan hingga kerugian. UMKM diharapkan mampu bertahan di masa pandemi saat ini dan dituntut harus mempunyai inovasi yang lebih agar pemasaran produk dapat diperluas tidak hanya di satu wilayah saja. Capaian yang ingin dituju supaya masyarakat menjadi lebih kreatif dan bisa menciptakan ide dan peluang untuk berwirausaha dengan memanfaatkan E-commerce sebagai sarana untuk meningkatkan pendapatan wirausaha. Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah pemberian pelatihan dan diskusi mengenai cara menciptakan peluang usaha melalui e-commerce.

Kata Kunci: Pandemi, UMKM, E-Commerce

Pendahuluan

Sebagai mahasiswa, kami memiliki tugas untuk memanfaatkan dan menuangkan ilmu yang tengah dipelajari untuk dipraktikkan di lingkungan sekitar dan berharap akan berguna bagi masyarakat. Mahasiswa Unpam melaksanakan pengabdian kepada masyarakat di wilayah Kelurahan Buaran sebagai bentuk kepedulian terhadap kondisi sekitarnya. Salah satu yang perlu mendapat perhatian adalah ketahanan keluarga masyarakat Buaran melalui Pembinaan kesejahteraan keluarga (PKK). PKK sebagai organisasi kemasyarakatan yang memberdayakan perempuan, diharapkan agar dapat menunjukkan partisipasinya dalam gerakan pembangunan bangsa (Susanti dan Susilawati, 2016). Ketahanan perempuan dibidang ekonomi, menjadi salah satu faktor dari majunya kesejahteraan dalam keluarga (Nurlaila, dkk, 2017). Hal ini bisa ditandai dengan adanya kemandirian perempuan dalam memperoleh pendapatan, kebebasan untuk mencukupi kebutuhan pribadinya. Kecakapan dan pengetahuan perempuan, dapat terbangun secara maksimal.

Pemberdayaan ibu-ibu PKK sebagai kelompok masyarakat dan termasuk sebagai tenaga kerja produktif ini penting dilakukan. Ini bertujuan untuk membentuk kemandirian dan kesadaran dalam usaha, sekaligus untuk meningkatkan kualitas usaha agar kesejahteraan keluarga terwujud yang bersumber dari peningkatan pendapatan keluarga (Nurdewanto dan Yuniriyanti, 2015). Selama ini, sebagian keluarga di Kelurahan Buaran menggantungkan hidup mereka dari penghasilan yang bersumber dari menyewakan kost-kostan untuk mahasiswa. Selain itu, Untuk mencukupi kebutuhan hidup, tidak jarang para ibu rumah tangga membuka usaha rumahan, dengan membuka warung makan, toko kelontong, laundry, dan usaha lain yang menyediakan kebutuhan anak kost.

Saat ini, hampir dua dekade, banyak usaha yang tutup karena penjualan berkurang omsetnya, dikarenakan pandemic covid-19. Berdasarkan uraian di atas, Program Studi Akuntansi Perpajakan D-4 Universitas Pamulang menerapkan program PKM (Pengabdian Kepada Masyarakat) PKM adalah kegiatan mahasiswa untuk syarat mata kuliah sekaligus fasilitas penambah ide kreatif dalam memanfaatkan teknologi informasi agar dapat meningkatkan ketahanan masyarakat. Pencapaian yang ingin didapat adalah masyarakat yang kreatif dan dapat menciptakan ide serta peluang untuk berwirausaha dengan memanfaatkan E-commerce sebagai sarana untuk meningkatkan pendapatan wirausaha. Berdasarkan latar belakang masalah yang telah disampaikan maka permasalahan mitra dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini ialah; 1) banyaknya usaha rumah makan atau sekedar toko kelontong yang dikelola di Buaran terdampak covid-19; dan 2) masih tjarangnya kegiatan pengabdian entrepreneur via media online untuk Ibu-Ibu Kelurahan Buaran, hingga menginspirasi agar dapat bersaing dengan entrepreneur via media online yang lain.

Solusi yang ditawarkan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah: 1) melaksanakan pelatihan bagi Ibu-Ibu PKK Kelurahan Buaran dengan tutorial pendaftaran pada

aplikasi online (go-food dan shopee-food); 2) branding produk usaha melalui online; serta 3) mengimplementasikan wirausaha berbasis aplikasi online bagi Ibu-Ibu PKK. Penyuluhan ini diharapkan menjadi solusi terhadap lemahnya perekonomian masyarakat Buaran yang tergerus oleh persaingan usaha. Langkah ini ditempuh agar Ibu-ibu di Kelurahan Buaran memiliki keterampilan memanfaatkan teknologi dalam usaha mereka. Pengabdian ini akan ditinjau dan peserta akan dibimbing secara intensif oleh Tim Pengabdian, pasca kegiatan pengabdian.

Metode Pengabdian

Kegiatan PKM yang dilakukan tim mahasiswa pada Anggota PKK di Kelurahan Buaran, Serpong menggunakan metode awal memaparkan materi dengan menjelaskan secara teoritis mengenai teori yang berkaitan dengan pengenalan awal E-Commerce dan apa kolerasi-nya dengan kemajuan para UMKM. Setelah itu kami melakukan identifikasi permasalahan yang dihadapi oleh para mitra, yang selanjutnya akan dikembangkan pada perumusan target capaian. Hal ini kemudian dikoordinasikan dengan PKK kelurahan Buaran, sebagai mitra pengabdian kepada masyarakat diantaranya menetapkan peserta. Tahap kedua ialah pelaksanaan, yakni Ibu-ibu PKK yang mempunyai usaha rumahan. Peserta kemudian akan diberikan penyuluhan materi, supaya dapat memahami garis besar tentang materi terkait. Tim pengabdian kemudian menjelaskan materi yakni sesuai dengan judul yang tertera tentang memanfaatkan aplikasi online untuk kegiatan para UMKM. Setelah itu para peserta diminta untuk mencoba mendaftarkan UMKM mereka diaplikasi tersebut.

Pelatihan diberikan kepada para mahasiswa yang bertugas memaparkan materi terkait dan memberi arahan kepada anggota PKK yang akan berinovasi untuk mengganti metode jual-beli melalui aplikasi berbasis online, dimulai dari pengenalan awal tentang apa itu E-commerce dan apa pengaruhnya bagi UMKM disekitar area keluarah Buaran, Serpong, tim dosen memberikan arahan dan pendampingan kepada para mahasiswa untuk melakukan pemaparan materi E-commerce sampai pada pembuatan akun untuk mendaftarkan barang jualan para UMKM tersebut diaplikasi online sesuai dengan tata cara yang telah disampaikan.

Pengertian E-commerce

Menurut pendapat *Wong (2010)* e-commerce merupakan kegiatan jual beli serta mempromosikan jasa serta barang menggunakan media elektronik, seperti tv, radio dan jaringan internet atau komputer. Dapat ditarik garis merahnya bahwa e-commerce ialah gabungan yang terus berjalan antara teknologi, aplikasi dan kegiatan bisnis yang mempertemukan perusahaan dengan pembeli atau konsumen dan kelompok tertentu dimana perputaran barang antara penjual dan pembeli dari beragam komoditas dalam skala besar dan kegiatan transaksi electronic, dan saat kegiatan pengiriman barang dari penjual menggunakan kendaraan dari suatu daerah ke daerah lain hingga akhirnya sampai ke konsumen dan hubungan yang terjadi adalah relasi yang

saling menguntungkan kedua belah pihak.

Kemajuan teknologi dan globalisasi mengakibatkan perubahan budaya ekonomi rakyat Indonesia. Di masa yang sudah maju seperti sekarang ini, media electronic atau internet telah menjadi salah satu fasilitas yang digunakan oleh rakyat untuk berkomunikasi serta berbisnis. Kemajuan bisnis di internet kini sudah banyak digandrungi oleh khalayak umum dalam wujud toko online ataupun pembelian secara online. Kegiatan beli jual secara online (e-commerce) adalah transaksi beli jual (bisnis) dengan memakai internet, perkembangan teknologi seperti gawai menjadi satu dari sekian sarana pengembangan usaha online. Kemajuan teknologi serta teknologi informasi telah mewajibkan usaha kecil dan menengah (UKM) untuk memiliki daya saing dalam pengembangan usaha guna meningkatkan daya saingnya dalam kegiatan usaha. Pemanfaatan teknologi informasi ini berpotensi besar dalam meningkatkan pendapatan masyarakat.

Bangsa ini masih berjuang untuk mengatasi penyebaran penyakit corona virus. Pandemi global yang melanda seluruh penjuru dunia di berbagai negara, mendorong pemerintah Indonesia untuk mengambil kebijakan darurat Covid-19. Meski agak terlambat, namun banyak upaya yang telah dilakukan untuk mengatasi masalah yang muncul saat keadaan darurat tersebut. Masyarakat diminta membantu upaya pemerintah mencegah penyebaran Covid-19 dengan tetap di rumah dan setiap individu menjalankan prosedur kehati-hatian.

Banyak warga yang terdampak. Di Indonesia, pandemi COVID-19 menyebabkan penurunan ekonomi turun ke level terendah sejak 2001. Menurut database CNBC Indonesia, pada Mei 2020, total usaha mikro, kecil dan menengah yang menutup usahanya tercapai 30.000 usaha. Hubungan/interaksi sosial di lingkungan terdekat masing-masing penghuni berlangsung lebih sering daripada dalam konteks social distancing yang ingin dicapai. Ketersediaan setiap anggota masyarakat untuk berpartisipasi dalam mencari solusi masalah kelangsungan hidup masyarakat lainnya merupakan hal yang positif. Hal inilah yang memicu tim PKM untuk segera melakukan kegiatan pengabdian.

Manfaat Penggunaan E-commerce

1. Menemukan celah pasar dengan cepat.

Masih jarang yang mengenal bahwa dengan memakai e-commerce dapat dengan senang menjumpai sela market buat bisnis dan produk. Contoh, tidak seluruhnya industri kosmetik menyingsing wanita sebagai sasaran market mereka, sekurang-kurangnya di Indonesia. Dimengerti atau tidak, terjadi peningkatan jumlah kaum lelaki yang membeli produk kosmetik (*makeup, skincare, etc*). Dengan adanya E-Commerce bisa memperjelas sela market untuk bisnis.

2. Bisnis berjalan 24 jam

Laman e-commerce benar-benar dipersiapkan untuk beroperasi 24/7 non-stop, bahkan selepas ramai fitur percakapan langsung sampai chatbox, tidak ada kata tutup bagi owner bisnis itu. Laman e-commerce dengan pandai bisa menjalankan engagement untuk calon customer.

Bahkan saat tidur, website bisa memikat calon customer untuk melakukan kegiatan transaksi. Tetapi, juga perlu agar membuat laman e-commerce yang tepat supaya bisa memenuhi kepentingan bisnis anda.

3. Sebagai personal shopper assistance

Adanya fitur pemberitahuan melalui e-mail sebagai pengingat start dari entitas yang masuk kedalam daftar keinginan, barang rekomendasi, sampai serta potongan harga yang sedang berjalan. Dari bidang bisnis, pasti membawa dampak positif karena bisa meningkatkan pengalaman pengguna website e-commerce. Dengan begini, user akan bisa difokuskan, diingatkan, serta dipermudah saat melakukan kegiatan jual-beli. Memiliki laman e-commerce, sama aja seperti memiliki toko sendiri seperti bentuk virtual. Menyediakan *personal shopper assistance* bagi tamu atau customer laman e-commerce pasti bisa mempermudah serta memengaruhi user untuk memanifestasikan hasil akhir.

Hasil akhir serta Pembahasan

Adapun hasil akhir yang didapat dari pengabdian kepada masyarakat ialah sebagai berikut:

1. Anggota PKK kelurahan Buaran, Serpong dapat memahami perubahan atas perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang berpengaruh pada proses perkembangan usaha yang tengah dijalankan.
2. Anggota PKK kelurahan Buaran, Serpong menjadi tersadarkan bahwa pentingnya membuat inovasi atau perubahan agar lebih kreatif dan bisa menghadapi penurunan ekonomi lingkup keluarga atas situasi pandemi covid19.
3. Anggota PKK kelurahan Buaran, Serpong mendapatkan pemaparan materi mengenai E-commerce dan tata cara menjadi mitra atau partner pada media atau aplikasi online untuk



memasarkan barang dagangan mereka.

Gambar 1. Pelaksanaan kegiatan

Satu dari semua indikator yang teratur serta terpadu oleh pemerintah untuk membereskan keadaan krisis ialah jaringan sosial. Jaringan sosial ini memang sudah diatur oleh pemerintahan dipusat dengan 4 poin, yaitu; (PKH) Program Keluarga Harapan, Program Kartu Sembako, Program Kartu Prakerja, dan tarif listrik. Tetapi, pacara ini belum bisa berpengaruh secara sosial

dan ekonomi. Secara swadaya dipersiapkan dari masyarakat banyak serta lingkungannya lewat aktivitas saling berbagi hasil kebun antar tetangga, saling membantu untuk mencukupi kebutuhan masing-masing keluarga.

Relasi atau kegiatan sosial didalam lingkup sekitar tiap-tiap orang dijalin dengan lebih terpadu di tengah jaga jarak sosial yang harus dilakukan. Keinginan semua masyarakat untuk terjun terjun mengasih solusi terhadap permasalahan kelangsungan hidup bermasyarakat melahirkan hal yang baik. Oleh sebab itu, inilah faktor yang mendukung tim pengabdian pada masyarakat untuk melaksanakan kegiatan pengabdian. Kondisi pada masa pandemi memang luar biasa meluluh lantakkan segala aspek kehidupan. Krisis kesehatan, krisis sosial, dan krisis ekonomi menghantam cukup keras dalam masyarakat, demikian ini juga mempengaruhi kehidupan masyarakat sekarang.

Kebijakan dunia pendidikan untuk meliburkan peserta didik dan memberhentikan sementara pelaksanaan pembelajaran dalam jaringan (daring/ online) menyebabkan sebagian sumber penghasilan masyarakat tidak bisa diakses. Banyak ada nya warung makan dan toko kelontong yang tutup. Banyak penjual makanan, penjual sayur, dan pedagang kaki lima yang menutup gerai dagangannya sepanjang 6 bulan pertama masa pandemi berlangsung. Kondisi ini menjadi semakin parah ketika masyarakat tidak lagi memiliki uang simpanan yang selama ini mereka gunakan untuk mencukupi kebutuhan mereka sehari-hari.

Kegiatan sosialisasi pengabdian pada masa pandemi ini dilaksanakan pada Ibu-Ibu PKK Kelurahan Buaran. Waktu, metode, materi, dan teknis diputuskan dengan beberapa pertimbangan.; 1) kegiatan ini dilaksanakan pada tingkat Dasawisma yang terdiri dari 15 KK di Kelurahan Sekaran, yakni dari sejumlah 15 KK, terdapat 65% (persen) keluarga yang terdampak ekonomi secara langsung; 2) ketentuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PKM) era new normal yang salah satu himbauannya ada lah, penyelenggaraan kegiatan masyarakat dengan mengikuti ketentuan new normal dengan salah satu ketentuan tidak boleh lebih dari 25 peserta, 3) kegiatan pengabdian dibutuhkan masyarakat, sebagai solusi sistem pembelian offline yang tidak bisa menopang ekonomi masyarakat.

Program pengabdian diselenggarakan pada Kamis, tanggal 19 Mei 2022, diawali dengan penetapan waktu dan tempat kegiatan oleh pihak Tim pengabdian dan Ibu-ibu PKK Buaran. Setelah waktu ditetapkan, kemudian penentuan tempat kegiatan yang memenuhi standar protokol kesehatan. Disepakati kegiatan dilaksanakan di Aula kelurahan. Protokol kesehatan diterapkan. Tim mengatur jarak kursi tempat kegiatan, alat pengecekan suhu tubuh, masker, dan ketersediaan hand sanitizer.

Kegiatan yang dimulai saat jam 10.00 wib ini didahului dengan protokol kesehatan. Sosialisasi e-commerce untuk Ibu-Ibu anggota PKK Kelurahan Buaran, diawali dengan pemahaman dan pengenalan bahwa pada masa pandemi, Ibu-ibu PKK masih tetap bisa produktif,

membuka usaha. Prinsip yang dikembangkan adalah memberi dorongan pada kumpulan masyarakat yang independen menurut ekonomi, pengabdian bermaksud agar membagikan arestasi dengan jalan apa membuat peluang serta melakukan pemasaran yang ampuh saat menjajakan barang jualan via aplikasi berbasis online. Ibu-Ibu PKK Buaran peserta program, diberi wawasan mengenai jual-beli dengan memanfaatkan via online diawali dari pemasaran, kegiatan beli-jual, sampai perluasan produk secara besar ke macam-macam daerah.

Bahasan terbaik yang digagaskan ialah tentang aplikasi e-commerce serta mulai dari bagaimana cara memakainya sehingga bisa memberi faedah dan melahirkan peluang usaha anyar ditengah ketidakjelasan ekonomi seperti sekarang ini. Banyak hal dan usaha produktif bisa dilakukan pada masa sekarang. Banyak peluang yang bisa dilakukan oleh Ibu-ibu yang biasanya berjualan, berdagang, namun karena masih berada dalam era peralihan dari covid19 ke new normal beberapa toko menjadi sepi. Satu diantaranya adalah dengan meng-online kan usahanya. Sebelum covid-19 merebak, usaha online telah menjadi opsi banyak individu sebab sistemnya yang mudah dan efisien: berdagang dirumah, transaksi melalui mobile banking, serta barang akhirnya ready untuk dikirim. Usaha online pun tak terhingga cuma berjualan produk jasa/barang. Kita juga bisa menawarkan jasa, contohnya menyediakan les belajar melalui meeting online. Namun, tidak semua Ibu-ibu memiliki kemampuan untuk berdagang secara online. Sehingga beberapa alternatif disampaikan oleh narasumber, misalnya dengan cara mendaftarkan usahanya sebagai mitra pengguna aplikasi e-commerce, mitra GoFood, dan sebagainya. Mengutip apa yang dijelaskan tentang bagaimana cara mendaftar sebagai mitra/ partner yang ada pada media online, dijelaskan oleh narasumber langkah-langkah , di bawah ini.

Langkah-langkah menjadi bagian partner GoFood, adapun pendaftaran secara online via situs resmi GoFood. Berikut langkah-langkah menjadi bagian mitra GoFood lewat GOBIZ.

1. Masuk ke laman sah GoFood serta buka colom regist GoFood lewat gawai. Saat ini diberikan kesenangan dengan fasilitas pendaf taran melalui GoBiz.
2. Unduh apl di playstore, lalu pilih daftar GoFood, dan klik 'Daftar Sekarang'.
3. Pilih bentuk payment yang sinkron dengan kita.
4. Apabila kita pilih membuka resto baru punya pribadi, lalu pilihlah kota dimana resto kalian ada. Pencet 'Lanjut'.
5. Masukkan nama sang punya bisnis di colom Nama pengguna serta alamat email dan no HP agar didaftarkan, setelahnya 'create account'.
6. Tanda OneTimePassword hendak diberikan ke no yang telah kita daftarkan, masukan tanda klik 'confirm'.
7. Masukan nama restoran lalu klik selanjutnya. Pilih Info resto seperti titik tempat resto dengan meng-klik tombol Atur Lokasi untuk posisi yang lebih akurat.
8. Klik confirm dan save apabila informasi sudah sama.

9. Pilihlah Biodata Pemilik dan masukkan informasi yang dibutuhkan. Lalu klik 'Verified' dan 'Save'.

Data yang wajib diisi seperti keterangan pribadi (nama lengkap, no identitas/ serta upload KTP, no Nomor Pokok Wajib Pajak pemilik resto dan upload Nomor Pokok wajib Pajak, info payment (nama bank, norek, nama yang memiliki rekening, upload buku tabungan), lalu informasi toko (alamat toko, nomor tlp toko supaya bisa masuk apl GoResto, serta alamat email toko buat pengangkutan laporan penjualan).

Langkah selanjutnya isi form regist secara komplet serta utuh, kita dapat melihat pengumuman term serta ketentuan yang menyebutkan toko kita akan terdaftar di apl GoFood serta kita juga akan bisa mendapatkan apl GoResto buat mengategorikan transaksi penjualan online. Kita akan dapat menerima payment transaksi dari customer lewat GoPay di wallet GoPay kita. Kita akan terkena fee sesuai dengan perjanjian kerjasama GoFood. Selain itu, toko kita bisa menerima pembayaran GoPay dari customer yang bertransaksi langsung di kios. Kita nanti dikenakan fee jasa sebesar 1,9% per transaksi.”

Selain itu, kegiatan ekonomi juga bisa didorong dengan menggunakan media sosial sederhana. Misalnya dengan memposting produk di media sosial seperti facebook, instagram, bahkan juga bisa menggunakan whatsapp (status). Disinilah pentingnya kreatifitas dan kerjasama Ibu-ibu Dawis secara bersama yang memiliki ketrampilan dan sumberdaya yang beragam. Misalnya, ada yang memproduksi dan ada yang memasarkan. Tidak tentang barang-barang yang mahal saja. Namun masakan-masakan yang sederhana, hasil panen, dagangan yang biasa dijual bisa dipromosikan.

Solusi lainnya, misalnya dengan memproduksi kebutuhan yang sangat dibutuhkan masyarakat, seperti masker dan hand sanitizer. Semenjak covid-19 datang, permintaan pasar akan *sanitasi tangan* serta masker beralih sangat cepat. Meskipun masker kain tidak se-efektif masker KN95 / masker yang lain yang ada di apotek setidaknya dengan memakai masker kain bisa berfungsi agar menekan paparan akan covid19 dalam kegiatan sehari-hari di *outdoor*, maka dari itu kebutuhan orang-orang terhadap masker mengalami peningkatan. Klaim bahwa *sanitasi tangan* bisa mematikan bakteri dan virus pada kulit luar untuk menghindari transmisi covid19, membuat pemasaran *sanitasi tangan* mengalami peningkatan. Hal tersebut menjadikan orang banyak membutuhkannya serta sempat mengakibatkan insiden langka. Hal tersebutlah bisa menjadi peluang untuk memulai bisnis sebab permintaan *sanitasi tangan* yang mengalami kenaikan.

Kegiatan dilanjutkan dengan pertembungan tanya jawab dari peserta ke koresponden atau sebaliknya dari narasumber kepada peserta. Pada sesi ini, beberapa Ibu peserta bertanya bagaimana cara *membranding* barang dagangannya, siapa pembelinya, dan sejauh mana promosinya. Sebagai mahasiswa yang melaksanakan program PKM (Pengabdian Kepada

Masyarakat) ialah bukti dan langkah konkrit dalam mewujudkan Tri Darma Perguruan Tinggi. Kami, mempunyai keharusan kuat untuk mengikuti dan bergabung menciptakan kemajuan warga, termasuk dalam cara pengembalian perekonomian nasional. Warga masyarakat Buaran merupakan masyarakat sekitar kampus yang membutuhkan perhatian lebih. Pandemi covid yang telah berjalan hampir kurang lebih dua tahun, membuat banyak sektor terdampak, khususnya pada aktivitas ekonomi. Namun, masih terhambat serta harus waspada dengan penyebaran, kegiatan ekonomi harus tetap beroperasi. Dampak corona sangat menghantam ketahanan ekonomi seluruh lapisan masyarakat menengah dan bawah. Beberapa orang harus terkena PHK, sehingga membuat keadaan semakin memburuk sebab aktivitas ekonomi enggan beroperasi dengan lancar, nyatanya peluang pekerjaan baru sangat diperlukan. Saat roda aktivitas beroperasi, kebutuhan hidup harus ada, aktive income juga diusahakan tetap ada oleh keluarga, barangkali dari mencari kerjaan baru ataupun bikin usaha sendiri. Syukurnya mereka terus menerus berusaha. Masyarakat juga sudah mulai terbiasa dengan protokol kesehatan. Masyarakat masih bisa menerima keuntungan dengan cepat serta yang menggunakan dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari. Lebih baik meningkatkan situasi ekonomi perlahan - lahan. Meskipun dengan keterbatasan serta kurang maksimal, keadaan menjadi normal kembali seperti dahulu, dan juga menunggu selesainya vaksinasi.

Memanafaatkan teknologi akan membuat sebuah peluang yang amat besar untuk keadaan ekonomi bagi masyarakat di situasi Corona ini. Tapi kesulitannya kadang kala dijumpai, masyarakat masih kurangnya memahami tata cara penggunaan peralatan teknologi, contohnya gawai dan handphone. Teknologi merupakan salah satu solusi paling terbaik untuk mempromosikan, menawarkan maupun menjajakan produk yang dijual masyarakat. Pembeli serta penjual juga tidak perlu melakukan interaksi tatap muka secara langsung. Maka dari itu, untuk pemanfaatan teknologi menjadi sebuah sarana menjual dan memasarkan, jadi masyarakat sudah dapat membantu negara dengan menerapkan protokol kesehatan Covid- 19 dan bisa ikut membantu menjaga kestabilan masuk dan keluarnya uang dalam usaha.

Terdapatnya UMKM yang ternyata belum pernah memakai media online untuk menjual, saat ini sudah berpindah menjadi "pedagang online." Jangkauan sebuah usaha online juga lebih luas dari pada memanfaatkan tata cara dagang langsung. Sudah banyak yang membuktikan bahwa pendapatan penjualan secara virtual meningkat drastis. Jangan cuma usaha kecil ataupun menengah saja yang merasakan dampak positif dari melakukan beli jual online, bahkan perusahaan besar pun ada yang melakukannya. Tapi, pasti terdapat kendala ialah apa semua masyarakat terlebih masyarakat kecil belum mengerti bagaimana cara penggunaan penjualan online tersebut, paham cara mengoperasikan gawai maupun aplikasi sebagai media penjualan online dan pemasaran tersebut? Khalayak yang paham mengoperasikan dan menggunakan usaha online bisa memberitahu, mengajari kelompok yang tidak mengerti cara pengoperasian bisnis

online tersebut paling sedikit ada satu orang yang ditolong. Maka dari itu kami sebagai mahasiswa Universitas Pamulang memutuskan untuk membantu masyarakat dengan kegiatan yang sekiranya dapat bermanfaat.

Jadi kegiatan pengabdian kepada masyarakat mempunyai makna dan tujuan beragam, bukan saja di terbatasnya ataupun di kurangi dengan dukungan materi saja, tapi kita juga membantu dan memberikan hal-hal berguna lainnya, mungkin semacam tersebut lagi dibutuhkan maupun tidak bagi masyarakatsekitar untuk mempunyai dan menguasainya. Manalagi saat kondisi yang masih terkena dampak Corona ini, para masyarakat diharuskan untuk meningkatkan kreatifitasnya dalam semua hal. Guna mencari jalan keluar dalam menghadapi turunnya perekonomian negara. Masyarakat Buaran dengan ibu-ibu PKK juga harus tetap berupaya agar ekonomi keluarga tidak hancur. Dengan tetap mematuhi prokes yang ada, usaha-usaha rumahan diupayakan untuk tetap berjalan, memproduksi walaupun tidak seramai hari biasanya. Kegiatan Pengabdian pada Masyarakat telah terlaksana dengan lancar pada kelompok sasaran. Demikian juga, kegiatan pengabdian ini juga telah diaplikasikan, membawa manfaat pada kelompok sasaran. Keberhasilan kegiatan Pengabdian pada Masyarakat ini terukur dari; Ibu-Ibu PKK dapat memanfaatkan aplikasi online dalam mengelola usaha mereka, agar meningkat pendapatannya dan terwujud ketahanan ekonomi keluarga.

Kami selaku mahasiswa akan berusaha membantu para UMKM dengan ilmu yang kami miliki untuk menciptakan inovasi dan inovatif pada setiap tahun nya. Agar usaha yang mereka rintis pada saat ini dapat berkembang sesuai dengan target yang telah mereka buat. Dengan mengandalkan kreatifitas yang mereka miliki dalam menjalankan usaha yang mereka rintis, kami berharap usaha yang sedang di rintis dapat berkembang dengan pesat serta banyak konsumen yang menyukai produk yang para UMKM tawarkan. Selain itu, kami sangat berharap dengan adanya sosialisasi ini para UMKM yang terdampak pandemic dapat termotivasi untuk terus menjalankan usaha yang telah mereka rintis agar lebih berkembang dan lebih memiliki inovasi lain dan kamu juga berharap agar setiap pemilik UMKM dapat memiliki target untuk usaha mereka masing-masing, agar usaha tersebut tidak hanya menjadi usaha kecil menengah tetapi dapat berkembang menjadi usaha besar yang memiliki cabang dimana-mana.

Kami juga memberitahu kepada para pemilik UMKM bagaimana cara mempromosikan usaha mereka, promosi dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut :

1. Menyebarkan sebuah Informasi dengan cara langsung

Menyebarkan informasi secara langsung dilakukan oleh kelompok UMKM dan metode promosi dari mulut ke mulut. Metode promosi dimulai pada kawan-kawan atau tetangga para UMKM. Maka dari itu, diinginkan bisa memberi kejelasan produk yang lebih efektif serta diharapkan customer akan mampu menyebarkanluaskan kelebihan produk kepada orang banyak.

2. Memberi Informasi secara tidak langsung

Pemberian informasi secara tersirat dilaksanakan dalam beberapa macam aktivitas, diantaranya pemasaran brosur serta leaflet, penempelan poster, pemasangan barang/jasa akan memperlihatkan kelebihan produk barang/jasa para UMKM melalui alat promosi yang secara langsung juga akan memberikan nomor hp agar memudahkan calon customer yang akan meminta pesanan.

3. Menyebarkan Informasi dengan menggunakan Media Sosial

Makin pesatnya teknologi, media massa dan internet semakin mudah diperoleh. Maka, bukanlah sesuatu yang asing apabila kita memanfaatkan internet untuk mempromosikan. Sebuah Promosi bisa dilakukan lewat aplikasi seperti Facebook, Instagram maupun whatsapp. Selain itu pemasaran bisa dilakukan lewat Grab, Gojek dan Shopeefood.

Oleh karena itu, besar harapkan kami dengan adanya sosialisasi ini kami sangat berharap para pelaku UMKM dapat lebih mengenal apa itu E-commerce dan lebih mampu mengikuti perkembangan teknologi yang ada. Segala upaya yang di jalankan apabila dilakukan secara sungguh-sungguh ketika mengerjakan usaha tersebut, usaha yang kita jalankan dapat dilakukan dengan baik. Yang paling utama dalam melakukan serta menjalankan sesuatu usaha yaitu mempunyai keinginan, ketekunan, kegigihan, maupun mau berinovasi, kepercayaan diri yang tinggi dan tidak takut gagal. Kami sangat berharap agar ilmu yang kami berikan dapat bermanfaat dan membantu kebuntuan para UMKM di tengah pandemic seperti saat ini dan dapat menambah inovasi dan kreatifitas para pelaku UMKM. Sebuah usaha tanpa didasari dengan berdoa itu sombong, doa tanpa adanya sebuah usaha itu bohong.

Kesimpulan

Kegiatan yang dilakukan tim pengabdian selaku mahasiswa Universitas Pamulang untuk memberikan gambaran betapa pentingnya mengikuti perkembangan teknologi dan beradaptasi dengan hal itu, karena sangat berdampak besar pada beberapa sektor sub-bidang contohnya ekonomi UMKM di kelurahan Buaran, Serpong - Tangsel pada tanggal 19 Mei 2022. Melalui program PKM ini, kami telah berhasil melaksanakan beberapa kegiatan yang sudah direncanakan untuk para anggota ibu-ibu PKK. Secara keseluruhan, kami dapat menyimpulkan bahwa :

1. Dengan begini mahasiswa Unpam dapat memanfaatkan serta menuangkan ilmu yang sedang maupun sudah dipelajari dikampus untuk dipraktekkan secara langsung dilingkungan sekitar kampus, berharap agar berguna bagi khalayak sekitar.
2. Yang kami peroleh dan dapatkan dari pengabdian kepada masyarakat ini guna mengembangkan serta membantu kesejahteraan masyarakat sekitar.
3. Menurut hasil pengabdian kepada kelompok ibu-ibu PKK Buaran kemarin, bahwa di kelurahan Buaran mayoritas masyarakatnya mempunyai UMKM yang bergerak dibidang kuliner, jasa, barang, serta lainnya.
4. Diadakannya pengabdian dikelurahan Buaran ini agar memberikan edukasi kepada masyarakat

sekitar bahwa media e-commerce sangat berguna untuk mengembangkan suatu usaha, terlebih lagi di tengah situasi dan kondisi yang terkena dampak pandemi Corona.

5. Setelah kegiatan ini berlangsung, diharapkan kelompok masyarakat kelurahan Buaran memanfaatkan media teknologi online untuk kegiatan ekonomi, terlebih lagi dimasa pandemi yang seperti ini agar bisa bersaing dengan orang banyak dan juga adanya teknologi yang semakin modern dan maju lebih memudahkan untuk kita semua menjalankan segala kegiatan, terutama dalam kegiatan transaksi jual-beli.

Saran

Menurut kesimpulan diatas serta hasil pengamatan kami selama melaksanakan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) kelurahan Buaran, maka berikut ini merupakan beberapa saran yang dapat kami berikan :

1. Untuk masyarakat

Diharapkan setelah selesainya acara ini, masyarakat sekitar menggunakan media online dengan sebaik-baiknya serta memanfaatkan e-commerce untuk sebuah peluang usaha. Berharap juga, kelak usaha yang dimiliki kelompok Masyarakat sekitar semakin maju dan berkembang dengan diadakannya kegiatan ini.

2. Untuk Universitas

Dengan ini, kami berharap untuk kegiatan Pengembangan Kepada Masyarakat yang akan datang menjadi lebih baik lagi dan berguna bagi lingkungan sekitar.

3. Untuk Mahasiswa

Berharap dengan berlangsungnya kegiatan PKM, mahasiswa dapat menerima ilmu baru yang tidak didapatkan dan diperoleh dari kelas, melainkan belajar langsung pada kegiatan penerapannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Lestari, Puji, Iwan Hardi Saputro, and Hafiz Rafi Uddin. "Pelatihan E-Commerce di Masa Pandemi Satu Alternatif Solusi Ekonomi." *Jurnal Implementasi* 1.1 (2021): 22-28.
- Nurdewanto, B., Yuniriyanti, E., & Sudarwati, R. (2015). Pemberdayaan Perempuan Melalui Kelompok Dasa Wiswa PKK. *Jurnal Studi Manajemen Dan Bisnis*, 2(1), 99-102.
- Prastiwi, P. S., Wahab, Z., & Nailis, W. Analisis Faktor Yang Menentukan Minat Beli Konsumen Terhadap E-Commerce Fashion Di Kota Palembang.