

OPTIMALISASI PENJUALAN ONLINE UNTUK KELOMPOK USAHA KONVENSIONAL DI KELURAHAN BOJONG, KECAMATAN PONDOK TERONG, DEPOK

Dyah Puspitasari Sunaryo Putri, Prayoga Bakti, Ihsan Supono, Marjuki Zulzilar,
Priyo Wibowo

Universitas Pamulang
teknikindustri@unpam.ac.id

Abstract

In the early of 2020 the world was shocked by the presence of the Covid-19, a virus with a very rapid spread and became the highest cause of death in the world. Indonesia is among of countries that heavily affected by this virus. Various policies are implemented so that the spread chain of the virus is broken, ranging from work from home, physical distancing to Large Scale Social Restrictions (PSBB). The impact of PSBB is also felt by offline shop owners who are forced to close their shops due to activity restrictions, which causes a loss of income or a drastic reduction in sales turnover. Due to the pandemic, business owners are required to do efforts to adapt to current conditions, one of which is utilizing technology in conducting online sales. Bojong Village, Pondok Terong Subdistrict, is an area that has many private business owners and MSMEs. In regard of the above problems statement, the Community Service Group (PKM) of the Industrial Engineering Study Program at the University of Pamulang held a training on the optimization of online sales during the Covid-19 pandemic for conventional business groups. It is expected that this training can increase the understanding of PKM participants using online sales technology to maintain their business.

Keywords: Covid-19, PSBB, Technology, Online Sales

Abstrak

Pada awal tahun 2020 dunia telah dikejutkan adanya virus yang bernama Covid-19, merupakan virus dengan penyebaran yang sangat cepat dan menjadi penyebab kematian tertinggi di dunia. Indonesia termasuk negara yang merasakan akibat dari virus ini. Berbagai kebijakan diterapkan agar terputus rantai penyebaran virus, mulai dari *work from home*, *physical distancing* sampai Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Dampak dari PSBB juga dirasakan oleh pemilik toko offline dimana terpaksa menutup tokonya karena adanya pembatasan aktifitas, hal tersebut menyebabkan kehilangan penghasilan atau penurunan omzet penjualan secara draktis. Adanya pandemi, para pelaku bisnis usaha dituntut melakukan startegi agar mampu beradaptasi dengan kondisi pandemi, salah satunya adalah memanfaatkan teknologi dalam melakukan penjualan online. Kelurahan Bojong Kecamatan Pondok Terong adalah daerah yang kebanyakan adalah pelaku usaha dagang dan UMKM. Berangkat dari masalah diatas, maka kelompok Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dari Program Studi Teknik Industri Universitas Pamulang mengadakan penyuluhan tentang optimalisasi peran penjualan online pada masa pandemi Covid-19 untuk kelompok usaha konvensional. Diharapkan dengan penyuluhan ini dapat meningkatkan pengetahuan para peserta PKM penggunaan teknologi penjualan online untuk mempertahankan bisnisnya.

Kata Kunci: Covid-19, PSBB, Teknologi, Penjualan Online

A. PENDAHULUAN

Bojong Pondok Terong adalah sebuah kelurahan yang terletak di kecamatan Cipayung, kota Depok, Jawa Barat, Indonesia. Di tempat ini terdapat stasiun Citayam dan Pasar Citayam, dimana Kelurahan Bojong Pondom Terong merupakan salah satu kelurahan yang berada pada wilayah Cipayung Kota Depok dengan luas wilayah \pm 186.329 Ha. Sumber pendapatan di tempat tersebut sebagian besar adalah perdagangan, dengan adanya stasiun Citayam serta Pasar Citayam pada pertengahan tahun 2019 direncanakan sebagai pusat perdagangan. Namun, pada awal tahun 2020 dunia dikejutkan termasuk negara Indonesia adanya pandemi virus Covid-19. Pada akhir Januari 2020, WHO menyatakan virus Covid-19 sebagai Kedaruratan Kesehatan Masyarakat Yang Meresahkan.

Pencegahan serta pengendalian Covid-19 menjadi prioritas utama dalam kebijakan pemerintah. Melalui Keputusan Presiden Nomor 12 Tahun 2020 menetapkan bahwa Covid-19 sebagai bencana nasional. Penyebaran Covid-19 di Indonesia semakin meningkat dengan jumlah kasus kematian yang berdampak ke berbagai aspek termasuk ekonomi. Dalam rangka menekan penyebaran virus tersebut diberlakukan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB).

Adanya pembatasan aktivitas berdampak pada permasalahan ekonomi secara global dengan menurunnya penjualan. Berdasarkan data analisis dinyatakan bahwa Covid-19 berdampak negatif secara signifikan oleh UMKM yang masih menjalankan usahanya secara offline (Burhan, Fahmi Ahmad:2020).

Desa di Kelurahan Bojong Pondok Terong, Kecamatan Cipayung, Sebagai bagian dari kota Depok tempat kasus pertama di Indonesia yang terkena kasus virus Covid-19 (Ihsanuddin: 2020). Menurut Warta Depok, pada tanggal 23 Maret 2020, dilaporkan bahwa warga Bojong Pondok Terong dengan status PDP (Pasien Dalam Pengawasan) berjumlah 1 orang dan ODP (Orang Dalam Pemantauan) berjumlah 2 orang (Redaksi : 2020). Masyarakat di Desa Bojong Pondok

Terong juga merasakan dampak ekonomi dari pandemi Covid-19, salah satunya adalah menurunnya omzet penjualan. Penurunan penjualan yang drastis dikarenakan pelanggan beraktivitas di rumah masing-masing.

Penyebaran virus Covid-19 dengan cepat merubah interaksi antara pelaku usaha dengan pelanggan. Pola konsumsi masyarakat mengalami perubahan yaitu dari belanja offline (konvensional) menjadi belanja online. Penggeseran pola ini bisa menjadi peluang bagi pelaku bisnis UMKM untuk menjual produksinya secara online, karena dengan menjual secara online menjadi solusi para pelaku bisnis menjalankan usahanya sesuai dengan protokol pencegahan virus Covid-19. Dari data yang diperoleh bahwa beberapa platform online terus mengalami peningkatan transaksi selama Covid-19, produk makanan dan minuman naik 200% dan produk bahan pokok naik 350% dari sumber bukalapak.com (Fajar, Taufik : 2020).

Berdasarkan latar belakang diatas dirasakan perlu untuk mengadakan pemberi manfaat kepada pelaku usaha di Kelurahan Bojong Kecamatan Pondok Terong dalam meningkatkan omzet penjualan dengan menggunakan teknologi internet. Kami dari kelompok Program Pengabdian Kepada Masyarakat dengan jumlah lima dosen terpanggil untuk ikut membantu mengatasi masalah ekonomi sebagai dampak dari pandemi virus Covid-19 dengan judul **“Optimalisasi Peran Penjualan Online Pada Masa Pandemi Covid-19 Untuk Kelompok Usaha Konvensional Di Kelurahan Bojong, Kecamatan Pondok Terong, Depok”**.

Tujuan dari kegiatan ini adalah meningkatkan pengetahuan bagi masyarakat tentang penggunaan teknologi internet dapat menjadi strategi penjualan online untuk mempertahankan bisnis pada masa *social distancing* akibat dari pandemi Covid-19

B. METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Metode pelaksanaan kegiatan PKM ini adalah dengan beberapa kegiatan adalah sebagai berikut :

1. Pada pada tahap awal adalah melakukan survey dengan mendatangi lokasi dan menemui Lurah dari Kelurahan Bojong Kecamatan Pondok Terong yaitu Bapak Suryana Yusuf, S.Ag. pada awal Mei 2020.



Gambar 1 : Survey Pendahuluan di Kelurahan Bojong Kecamatan Pondok Terong



Gambar 2 : Melakukan Diskusi dengan Bapak Suryana Yusuf, S.Ag selaku Lurah Bojong Kecamatan Pondok Terong.

2. Tahap selanjutnya adalah melakukan pemantapan materi dan tempat pelaksanaan, pada tahap ini disepakati bahwa akan diadakan kegiatan penyuluhan tentang teknologi penjualan online beserta

waktu pelaksanaan yaitu 31 Mei 2020. Termasuk juga kesepakatan bahwa acara menggunakan metode online aplikasi Zoom.

3. Penyusunan bahan meliputi slide untuk kegiatan PKM, mempersiapkan berkas administrasi dan peralatan serta perlengkapan. Untuk kegiatan ini dilakukan metode ceramah. Metode ceramah dipilih untuk menjelaskan tentang *disruptive technology* dan penjualan online, selanjutnya dilakukan metode tanya jawab. Dengan metode tanya jawab, para peserta dapat mengali sebanyak-banyaknya tentang materi yang diberikan (Zulfitra, dkk : 2019).
4. Metode selanjutnya adalah menggunakan pembagian kuisisioner dengan dibantu oleh pihak Kelurahan Bojong Kecamatan Pondok Terong sebelum dan sesudah kegiatan PKM dilaksanakan untuk mengetahui peningkatan pengetahuan berkaitan materi yang diberikan.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) telah berjalan dengan baik dan lancar. Adanya Pembatasan Sosial Berskala Besar akibat Covid-19 maka penyuluhan dilakukan metode online dengan menggunakan aplikasi Zoom sesuai yang direncanakan sebelumnya dengan Prayoga Bakti, ST., MT sebagai host serta mengatur jalannya kegiatan agar berjalan dengan baik dan lancar.

Acara dilaksanakan via Zoom dengan link adalah sebagai berikut :

Topic: Optimalisasi Peran Penjualan Online Pada Masa Pandemi

Time: May 31, 2020 10:00 AM
Jakarta

Join Zoom Meeting

<https://us04web.zoom.us/j/8605318523?pwd=TUU5eFdkNWoxSkhNS21Cc3B2TzNrdz09>

Meeting ID: 860 531 8523

Password: 6zcN9r

Rangkaian kegiatan PKM diikuti dengan berjumlah 20 peserta, dihadiri juga Bapak

Lurah Suryana Yusuf, S.Ag.

Pada acara ini Ketua kegiatan PKM, Dyah Puspitasari Sunaryo Putri, SE., Ak., M.Si memberi sambutan bahwa adanya *social distancing* akibat pandemi, para pelaku usaha atau bisnis harus segera merubah strategi pemasaran dan penjualannya agar tidak terjadi penurunan omzet yang signifikan. Salah satunya adalah memanfaatkan teknologi internet dalam menjalankan bisnisnya.

Acara pemaparan materi dengan moderator Priyo Wibowo, S.Si, MT dilakukan dengan pemateri pertama yaitu Ihsan Supono, ST., MT., Ph.D tentang *disruptive technology*. Pada bagian ini pemateri memaparkan bahwa adanya perkembangan teknologi internet memiliki dampak besar bagi bisnis. Teknologi dapat memberi peluang bagi bisnis untuk berkembang pesat, namun disisi lain bisnis yang sudah ada bisa hancur secara perlahan. Sebagai contoh adalah :

a) *Teknologi RFID*

Adanya penggunaan RFID pada pembayaran tol berakibat adanya pengurangan tenaga manusia secara signifikan.

b) *GSM technology*

Berkurangnya minat menggunakan telepon kabel yang beralih pada telepon selular

c) *Mass production technology*

Berkurangnya daya saing produk batik tulis tradisional, digantikan oleh batik printing buatan pabrik

d) *Information technology*, efeknya adalah sebagai berikut :

- Beralihnya transaksi perbankan dari konvensional ke e-banking.
- Beralihnya minat pengguna ojek pangkalan ke ojek on-line
- Beralihnya transaksi belanja konvensional ke e-commerce

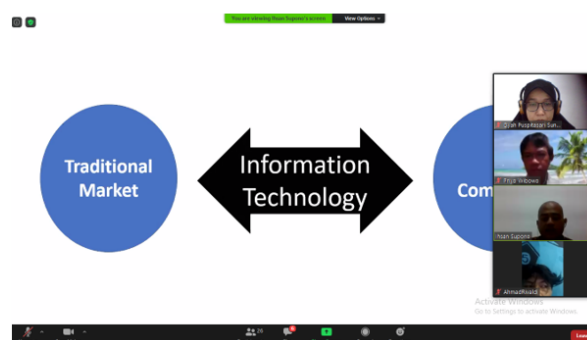
Dijelaskan juga salah satu fenomena *disruptive technology* adalah penduduk Indonesia memiliki akses internet melalui telepon genggam yaitu *smartphone*. Peluasan akses internet mejadi salah satu faktor pendorong yang vital dalam tren ekonomi baru (Martawardaya : 2016). Suatu hal yang

menjadi perhatian adalah bahwa setiap perkembangan teknologi menjanjikan kemudahan, efisiensi, serta peningkatan produktivitas (Martono : 2012).

Lebih lanjut adanya pandemi Covid-19, Penyebaran Virus Corona dan pemberlakuan *lockdown* atau pembatasan pergerakan baik itu manusia, barang, maupun uang, telah mempercepat penggunaan teknologi dan alat baru digital yang sudah dan belum digunakan oleh seluruh masyarakat dunia. Saat konsumen terkunci, jutaan orang dipaksa untuk bekerja dan beraktivitas dari rumah. Maka solusi dari hal tersebut adalah digital dan teknologi. Pemberlakuan pembatasan pergerakan manusia secara otomatis membuat manusia akan lebih aktif mencari solusi yang memungkinkan teknologi untuk membantu dalam tugas sehari-hari, seperti berbelanja atau bekerja jarak jauh dari rumah (Kuncoro : 2020)



Gambar 3 : Pemaparan Materi 1



Gambar 4 : Pemaparan Materi 2

Pemaparan materi kedua dilakukan oleh Marjuki Zulziar, S.Si., M.Si tentang penjualan online. Penggunaan internet di Indonesia terus

meningkat tiap tahunnya memberikan peluang bisnis online. Beberapa keuntungan penggunaan teknologi bisnis online adalah sebagai berikut :

- a) Bisnis online dapat dilakukan kapan saja sesuai dengan waktu luang yang dimiliki, karena dengan teknologi internet secara otomatis dapat mengontrol bisnis online.
- b) Bisnis online dapat menjangkau lebih luas bukan hanya satu area, namun juga area, provinsi bahkan negara lain karena bisnis online tidak terikat secara geografis.
- c) Bisnis online dapat menghemat biaya operasional. Biaya bangunan baik sewa maupun memiliki sendiri adalah salah satu yang harus dikeluarkan untuk toko offline, namun di toko online tidak perlu harus menyewa atau memiliki bangunan toko.
- d) Salah satu akibat dari meningkatnya internet adalah masyarakat mulai menyukai berbelanja secara online. Hal tersebut merupakan peluang besar bagi pembisnis untuk memanfaatkan teknologi penjualan online

Dalam memulai bisnis online dilakukan dengan 2 cara yaitu (1) memanfaatkan marketplace dan media sosial atau (2) membuat website sendiri. Banyak konsumen yang menggunakan media sosial untuk berinteraksi dan bertransaksi membuat media sosial memiliki pengikut yang cukup banyak. Contoh media sosial yang sangat diminati adalah Facebook, Instagram, Twitter, Path (Juheri, J : 2017). Dengan memanfaatkan media internet untuk penjualan online pada saat awal penjualan dapat melalui:

- a) pasar online (situs marketplace) seperti tokopedia, lazada, shopee, oxi
- b) media sosial seperti facebook, instagram, twitter
- c) aplikasi sosial seperti whatsapp, telegram, line

Membuat website sendiri adalah salah satu strategi bisnis penjualan online selain melalui media sosial dan marketplace. WordPress adalah salah satu website yang cocok untuk pemula, selain dari pengelolaannya mudah juga terdapat

pemilihan tema yang diinginkan dari mulai gratis sampai berbayar.

Rangkaian kegiatan dilakukan, untuk menganalisa hasil kegiatan adalah dengan menggunakan kuisisioner sebelum dan sesudah kegiatan pelaksanaan. Kuisisioner ini selain sebagai tolak ukur hasil kegiatan juga sebagai bahan evaluasi dari kegiatan PKM yang telah dilakukan. Berikut ini adalah tabel dari hasil kuisisioner sebelum dan sesudah kegiatan.

Tabel 1
Hasil Kegiatan
Pengabdian kepada Masyarakat

No	Pertanyaan	Sebelum PKM		Sesudah PKM		Peningkatan Pengetahuan	
		Tidak	Ya	Tidak	ya	Belum	Sudah
1	Apakah anda tahu distruktif teknologi ?	20	0	0	20	0 %	100%
2	Apakah anda tahu teknologi mempunyai dampak besar bagi bisnis ?	11	9	0	20	45 %	100%
3	Apakah anda tahu pentingnya teknologi untuk perkembangan bisnis UMKM?	10	10	0	20	50 %	100%
4	Apakah anda tahu penjualan online	8	12	0	20	60 %	100%
5	Apakah anda tahu cara memulai usaha dengan internet ?	16	4	0	18	20%	90%
6	Apakah anda tahu tentang marketplace ?	10	10	0	20	50%	100%
7	Apakah anda tahu tentang media sosial digunakan untuk bisnis ?	3	17	0	20	85 %	100%
8	Apakah anda tahu mendaftar toko di marketplace ?	12	8	0	19	40 %	95 %
9	Apakah anda tahu media sosial menyediakan fitur-fitur untuk memudahkan memasarkan produk ?	6	14	0	19	70 %	100%
10	Apakah anda tahu cara membuat website sendiri ?	20	0	4	9	0%	45 %

Berdasarkan tabel 1 diatas bahwa terjadi peningkatan pengetahuan setiap butir pertanyaan yang diberikan. Peningkatan yang paling tinggi adalah tentang *disruptive technology*, dimana sebelumnya seluruh peserta belum paham tentang itu menjadi paham. Peningkatan yang paling rendah adalah penggunaan media sosial untuk bisnis sebesar 15%, karena sebelumnya sebagian besar peserta sudah cukup sebatas mengetahui adanya penggunaan tersebut, namun dengan adanya kegiatan ini para peserta semakin memahami lebih detail bagaimana memanfaatkan media sosial untuk bisnis.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan didapat kesimpulan bahwa adanya pandemi Covid-19 menyebabkan penurunan penjualan yang drastis dikarenakan pelanggan beraktivitas di rumah masing-masing. Salah satu cara mempertahankan bisnis adalah memanfaatkan teknologi penjualan online. Kelompok PKM telah melakukan penyuluhan tentang pemanfaatan teknologi untuk penjualan online dengan memberikan materi pengetahuan pentingnya beradaptasi dengan teknologi yang berkembang serta bagaimana membuat *marketplace* di internet. Berdasarkan kuisioner yang diberikan, kegiatan ini menghasilkan peningkatan pengetahuan rata-rata 51 % dari yang sebelumnya. Pada umumnya peserta merasa mendapat manfaat dari kegiatan ini.

Saran

Berdasarkan hasil kuisioner yang telah diberikan, setelah diadakan penyuluhan kegiatan PKM dihasilkan pengetahuan peserta tentang cara membuat website sendiri masih mencapai 45%. Oleh karenanya diperlukan penyuluhan sekaligus pelatihan lebih lanjut berkaitan materi membuat website dengan tatap muka secara langsung.

DAFTAR PUSTAKA

- Burhan, Fahmi Ahmad. (2020). Bisnis Anjlok akibat Pandemi Corona, UMKM Bisa Ubah Strategi Usaha. <https://katadata.co.id/berita/2020/04/15/bisnis-anjlok-akibat-pandemi-corona-umkm-bisa-ubah-strategi-usaha>. Diakses: 5 Mei 2020 Pukul. 23.00 WIB
- Fajar, Taufik . (2020). Di Tengah Covid-19, Menteri Teten Sebut Penjualan Online Solusi bagi UMKM. <https://economy.okezone.com/read/2020/04/28/320/2206245/di-tengah-covid-19-menteri-teten-sebut-penjualan-online-solusi-bagi-umkm?page=2>. Diakses: 4 Mei 2020 Pukul. 23.20 WIB
- https://kel-bojongpondokterong.depok.go.id/Home/profile_kelurahan
- Ihsanuddin. (2020). Fakta Lengkap Kasus Pertama Virus Corona di Indonesia. <https://nasional.kompas.com/read/2020/03/03/06314981/fakta-lengkap-kasus-pertama-virus-corona-di-indonesia>. Diakses: 4 Mei 2020 Pukul. 22.30 WIB
- Juheri, J. (2017). Pengaruh Internet Marketing Terhadap Kepercayaan Serta Implikasinya Pada Keputusan Pembelian Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Pamulang Angkatan 2015 Yang Melakukan Pembelian Online Melalui Media Sosial Facebook. In *Proceedings* (Vol. 1, No. 1).
- Kuncoro, Hadi. 2020. Dampak Wabah Virus Corona: Ketika Kita Dipaksa 'Lebih' Digital. <https://supplychainindonesia.com/dampak-wabah-virus-corona-ketika-kita-dipaksa-lebih-digital/>. Diakses: 5 Mei 2020 Pukul. 02.30 WIB
- Martawardaya, Berly. 2016. Teknologi Disruptif dan Peluangnya. <https://www.medcom.id/pilar/kolom/MkMYLawk-teknologi-disruptif-dan-peluangnya>. Diakses 5 Juni 2020.
- Martono, Nanang. 2012. Sosiologi perubahan sosial: perspektif klasik, modern, postmodern, dan postkolonial. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

Redaksi. 2020. Data 23 Maret: Berikut Sebaran Kasus Corona di 11 Kecamatan di Depok.

<https://www.wartadepok.com/peristiwa/data-23-maret-berikut-sebaran-kasus-corona-di-11-kecamatan-di-depok/>. **Diakses: 4 Mei 2020 Pukul. 22.40 WIB**

Zulfitra, Z., Susanto, S., Mubarok, A., Sutoro, M., & Anwar, S. (2019). Manajemen Bisnis Sebagai Sarana Untuk Menumbuhkan Pengusaha-Pengusaha Baru (Studi Kasus pada PKBM Nurul Qolbi, Kota Bekasi, Jawa Barat). *Jurnal Abdi Masyarakat Humanis*, 1(1).