

PENGENALAN BISNIS ONLINE KEPADA ANAK ANAK YAYASAN RUMAH HARAPAN DENGAN DEMONSTRATION METHOD

Dede Mustomi¹⁾, Ayu Azizah²⁾, Aprilia Puspasari³⁾

¹⁾ Prodi Administrasi Bisnis, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bina Sarana Informatika

²⁾ Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bina Sarana Informatika

³⁾ Prodi Sistem Informasi Akuntansi, Fakultas Teknik dan Informatika, Universitas Bina Sarana Informatika

¹⁾ Email : dede.ddo@bsi.ac.id

²⁾ Email : ayu.azz@bsi.ac.id

³⁾ Email : aprilialp@bsi.ac.id

INFO ARTIKEL

Riwayat Artikel :

Diterima : 05 Maret 2020

Disetujui : 30 September 2020

Kata Kunci :

Panti Asuhan, Bisnis Online, Media Sosial.

ABSTRAK

Bisnis online telah menjadi bagian dari kegiatan ekonomi di masyarakat Indonesia. Hanya dengan bermodal perangkat gadget, siapa pun bisa berbisnis online, tanpa perlu tempat seperti toko yang memerlukan biaya yang tidak sedikit. Kami mengadakan pelatihan bisnis online kepada anak-anak Yayasan Rumah Harapan Karawang. Ada 20 peserta didik yang terlibat dalam pelatihan bisnis online. Kami menyediakan laptop, modul dan wifi dalam pelaksanaan pelatihan. Pelatihan diadakan selama dua hari. Tujuannya untuk memperkenalkan dunia bisnis online kepada para peserta didik. Pengabdian masyarakat ini berdampak positif untuk anak-anak di Yayasan Rumah Harapan, mereka memiliki skill membuat akun email, akun media sosial dan pengetahuan tentang bisnis online, sehingga bisa menjadi bekal hidup mereka dikemudian hari.

ARTICLE INFO

Article History :

Received : March 05, 2020

Accepted : September 20, 2020

Keywords:

Orphanage, Online Business, Social Media.

ABSTRACT

Online business has become part of economic activities in Indonesian society. Only with a gadget capital, whoever can do business online, without the need for a place like a store that requires no small cost. We conduct online business training for children of Rumah Harapan Karawang Foundation. There are 20 students involved in online business training. We provide laptops, modules and wifi for conducting training. The training was held for two days. The aim is to introduce the world of online business to the participants. This community service has a positive impact on children at the Rumah Harapan Foundation, they have the skills to create an email account, social media accounts and knowledge of online business, so they can become a provision of their lives in the future.

1. PENDAHULUAN

Pengabdian masyarakat menjadi salah satu bentuk pelaksanaan pengamalan ilmu pengetahuan dari kami para pendidik untuk pemberdayaan hidup bagi masyarakat dan lingkungan. Tidak semua dari kelompok masyarakat merasakan dunia pendidikan yang layak, karena berbagai keterbatasan yang salah satunya ekonomi. Disisi lain kita sadar skill dan kompetensi sangat dibutuhkan untuk bisa bertahan dan unggul dalam persaingan global. Berangkat dari poin ini, kami sebagai pendidik tergerak untuk berbuat sesuatu, mempersembahkan yang bernilai bagi masyarakat dengan cara memberikan pelatihan untuk memperkenalkan kewirausahaan dengan cara belajar berbisnis secara online.

Pemberdayaan kali ini kami mengambil tema pengenalan bisnis online kepada anak-anak Yayasan Rumah Harapan Karawang.

Bisnis online atau *e-commerce* telah menjadi bagian dari kegiatan ekonomi di masyarakat Indonesia. Dari berbagai kalangan telah banyak menggeluti dunia bisnis online. Ada yang hanya ingin coba-coba, ada juga yang memang berniat untuk menggelutinya dan menjadi tambahan ekonominya. Hanya dengan bermodal perangkat gadget, siapa pun bisa berbisnis online, tanpa perlu tempat seperti ruko atau toko yang memerlukan biaya yang tidak sedikit. Bisnis online bahkan telah merambat ke segmen mahasiswa dan kalangan pelajar. Karena memang tidak diperlukan banyak persyaratan administrasi layaknya toko-toko retail. Kami dari civitas fakultas ekonomi dan bisnis, prodi administrasi bisnis, universitas bina sarana informatika telah mengadakan pengabdian masyarakat di Yayasan Rumah Harapan di Karawang. Tujuan pengabdian masyarakat ini untuk memperkenalkan dunia bisnis online, dimana bisnis online bisa dilakukan lewat media sosial, blog dan sebagainya.

Umumnya *e-commerce* tentang infrastruktur, format, lingkup bentuk transaksi serta representasi produk yang dikomersialisasikan, tapi hal pentingnya merujuk pada sasaran *e-commerce*, yakni pengurangan biaya serta aktifitas komersial (Fauzi, 2012).

Banyak informasi bisa didapat melalui media *gadget* antara lain *smartphone*, komputer, laptop, tablet dan *e-reader* melalui jaringan (Izzati, 2015). Pengguna internet di Indonesia meledak pertumbuhannya hanya dalam waktu singkat (Juanita, 2017). Globalisasi baik langsung atau tidak, mengharapkan interaksi efektif serta efisien. Proses interaksi antar negara-negara akan jauh lebih sering dibandingkan dengan apa yang selama ini pernah terjadi, keadaan terutama berkaitan tentang politik, ekonomi, sosial, budaya, dan hukum. (Sunarti, Hifzhan Frima Thousani, 2015).

Belanja online yang marak diterapkan oleh masyarakat dunia, termasuk Indonesia, merupakan industri yang sangat potensial, seiring majunya ilmu pengetahuan (Situmeang, 2018). Ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK) telah menjadikan ruang terbuka bagi setiap manusia untuk berkreasi, berinovasi sehingga menjadikan teknologi sebagai media untuk melakukan apa saja, yaitu internet (Situmeang, 2018).

Sejalan dengan lajunya teknologi, perusahaan dari berbagai kalangan seperti industri kecil, menengah maupun besar, dipacu dengan teknologi agar bertahan dan bisa unggul dalam persaingan yang kian hari terasa ketat (Tharob, Mingkid, & Papatungan, 2017).

Jual beli online menjadi wadah transaksi bagi penjual maupun pembeli yang melakukan perdagangan dan memberi aneka kemudahan setelah melalui beberapa tahapan (Maslahah, 2016), yaitu:

- a. Berbagi Informasi, dimana calon pembeli mencari petunjuk mengenai barang yang akan dibeli, disisi lain penjual menyediakan produknya di web mereka agar memudahkan calon pembeli melihat detail barang yang dicarinya.
- b. Pesanan Online, dimana calon pembeli memesan via online barang yang tersedia di *outlite* online yang disediakan penjual.
- c. Transaksi online, dimana calon pembeli membayar secara online untuk suatu barang yang telah dipesan.
- d. *E-payment*, dimana pembeli membayar barang menggunakan sistem elektronik seperti *Credit card*, *E-check* *Digital cash*.

Tumbuhnya teknologi dan informasi menjadikan pemakai internet di ranah bisnis berubah fungsi yang mana mulanya alat tukar informasi elektronik berubah menjadi media strategi bisnis, seperti pemasaran serta pelayanan pelanggan (Sunarti, Hifzhan Frima Thousani, 2015).

Informasi dari situs <http://www.socialbakers.com>, menempatkan Indonesia di tangga kedua pengguna situs jejaring sosial *Facebook* terbesar setelah Amerika. Begitu juga dari survei <http://www.comscore.com>, Indonesia menduduki tangga pertama pengguna Twitter terbesar dengan persentase 20,8%.

Blog juga digunakan sebagai ruang pemasaran produk (Juanita, 2017). Pemasaran dengan jalur online internet memiliki efisiensi optimal untuk pemasaran (Lakutomo, 2014).

Berdasarkan uraian diatas yang menjadi permasalahan dilapangan adalah banyak anak muda menggunakan media sosial hanya sebagai eksistensi diri dan hiburan. Padahal dari media sosial bisa digunakan untuk hal yang lebih produktif salah satunya bisnis online.

Harapan kami dengan pengabdian masyarakat ini, anak anak di Yayasan Rumah Harapan dapat memanfaatkan wadah media sosial lebih bernilai dan mereka memiliki pengetahuan tentang bisnis online, sehingga mereka bisa belajar, memahami dan mempraktekan lebih dalam mengenai bisnis online.

2. METODE

Metode yang kami gunakan berupa pembelajaran langsung dikelas dengan *demonstration method*, dimana peserta didik terlibat masif dalam proses pembelajaran (Ramadhan, Program, & Dalam, 2014).

Kami mengundang para peserta dari Yayasan Rumah Harapan datang kekampus. Kami sediakan laptop, modul serta jaringan wifi untuk memudahkan para peserta dalam pelatihan bisnis online. Kegiatan masyarakat diadakan pada tanggal 27-28 April 2019. Peserta pengabdian masyarakat berjumlah 20 peserta didik dari Anak Anak Yayasan Rumah Harapan, Karawang. Peserta pengabdian masyarakat akan mendapatkan fasilitas berupa

Modul Pengenalan Bisnis Online serta Sertifikat.

Kegiatan keseluruhan berlangsung selama 2 hari. Acara berlangsung di kelas kampus Universitas Bina Sarana Informatika Karawang.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Yayasan ini mengupayakan kesejahteraan bagi anak yatim, piatu & dhuafa, dimana secara ekonomi mungkin sedikit kurang mampu. Mereka dididik dan dibina di yayasan tersebut agar produktif dan sanggup mengenyam dunia pendidikan sampai bangku kuliah.

Terdorong dari keadaan dilapangan seperti itu, kami merangkum dan merencanakan kegiatan yang kami harap memberikan bekas yang positif bagi kelangsungan hari depan mereka, khususnya mempertajam skill yang kami harap bisa berbuah hasil bagi jalan panjang mereka.



Gambar 1. Yayasan Rumah Harapan

Proposal kami untuk bisa memberikan pengenalan dan pelatihan bisnis online disambut baik oleh pihak yayasan. Berangkat dari fakta bahwa dunia bisnis sekarang pelan-pelan beralih ke era digital maka kami tergerak untuk bisa memperkenalkan atau menuntun mereka bahwa media sosial bisa digunakan untuk membentuk kemandirian finansial mereka dimasa yang akan datang.

Dengan memiliki pengetahuan dan kemampuan yang lebih mengenai bisnis online saat ini, diharapkan para anak binaan dapat lebih bijak dalam menggunakan sosial media. Selain itu dapat pula menggugah minat anak-anak binaan untuk dapat menggunakan aplikasi sosial media yang mereka miliki untuk hal-hal yang lebih produktif.

Sebelum kegiatan berlangsung, kami menyusun kepanitiaan untuk pembagian tugas sehingga jelas kerangka kerjanya. Sebagai ketua pelaksana saya sendiri Dede Mustomi, kemudian yang bertindak sebagai tim tutor yaitu Ayu Azizah dan Aprilia Puspasari. Setelah kepanitiaan terbentuk, langsung selanjutnya mendatangi pihak yayasan untuk menyamakan persepsi dan membicarakan tahapan-tahapan kegiatan. Setelah berdiskusi maka diputuskan acara berlangsung dua hari yaitu hari sabtu dan minggu dengan alasan tidak mengganggu jam sekolah karena sabtu minggu peserta libur sekolah.

Kami panitia juga menyampaikan kepada pihak yayasan, demi kelancaran dan kegiatan yang berkualitas maka peserta dari pihak yayasan dibatasi jumlahnya, sehingga bisa fokus dalam memahami materi yang disampaikan tim tutor.

Kegiatan Hari Pertama

Kegiatan hari pertama dibagi dengan dua sesi. Pertama jam 09.00 hingga 11.30 berupa materi wawasan mengenai dunia bisnis secara umum. Kedua jam 13.00 berakhir 15.00 diisi dengan materi mengenai wawasan seputar bisnis online.

Sesi pertama diisi dengan ceramah berisi wawasan mengenai dunia bisnis. Setiap peserta juga diberikan modul mengenai dunia bisnis. Input yang mereka dapatkan adalah gambaran umum mengenai dunia bisnis secara umum yang terjadi saat ini dan pentingnya mengapa mereka harus berbisnis.

Sesi kedua diisi dengan ceramah berisi wawasan mengenai bisnis online. Para peserta diperlihatkan video tentang bagaimana perkembangan dunia bisnis dimasa sekarang. Dalam pemutaran video ini mereka terlihat lebih antusias karena mereka mendapatkan contoh-contoh langsung berupa bentuk sosial media yang tidak hanya digunakan sebagai media bersosialisasi namun juga ternyata dapat dimanfaatkan sebagai media selling yang efektif saat ini. Kami juga mempertunjukkan beberapa contoh-contoh produk yang dijual secara online dimana produk-produk yang dijual tersebut adalah sangat dekat dengan mereka dan sangat mungkin untuk mereka jual atau produksi contohnya produk makanan dan

minuman seperti macaroni pedas, baso aci dan minuman boba.

Kegiatan Hari Kedua

Kegiatan hari kedua juga dibagi dengan dua sesi. Sama seperti hari sebelumnya, awal berlangsung dari jam 09.00 usai 11.30 diisi demonstrasi pembuatan akun media sosial. Kedua jam 13.00 berakhir 15.00 diisi dengan pendalaman media sosial untuk bisnis seperti upload produk dan cara cara pemasarannya.

Dalam kegiatan hari kedua ini mereka sangat antusias sekali dalam mengikuti pelatihan, karena beberapa dari peserta sudah lama menginginkan memiliki akun sosial media dan ada yang sudah memiliki akun sosial media tapi dibuatkan oleh orang lain sehingga apabila diperlukan untuk religin mereka menjadi kesulitan karena tidak tahu email dan password apa yang digunakan ketika membuat sosial media sehingga mereka kehilangan akun sosial media mereka.

Sesi pertama kami mendemonstrasikan bagaimana cara membuat akun media sosial. Langkah pertama mereka dipandu untuk membuat akun email. Email yang dibuat berupa email *google*, tahapannya:

- Membuka browser dan mengetik alamat *www.gmail.com*
- Lalu tekan *create an account* kemudian isi data diri, kemudian klik next
- Kemudia verifikasi nomor telepon
- Selesai

Setelah selesai langkah berikutnya mereka dipandu bertahap membuat facebook dan Instagram. Berikut langkah langkah membuat akun *facebook*:

- Membuka browser dan mengetik alamat *www.facebook.com*
- Isi data buat akun baru
- Kemudian klik daftar

Dalam proses pembuatan akun gmail dan facebook kami ulang berkali kali agar mereka paham betul cara dan langkah langkahnya. Serta mereka harus menyimpan baik-baik alamat email dan password yang sudah mereka miliki agar apabila dikemudian hari diperlukan

relogin mereka bisa masuk kembali ke akun gmail yang mereka miliki.

Sesi kedua diisi dengan pendalaman materi seperti langkah-langkah untuk mengupload file seperti gambar atau video di media sosial beserta kalimat-kalimat atau *caption* yang dapat menarik minat para pembaca untuk dapat membeli produk yang dijual.

Hasil dari proses pelatihan pembuatan akun media sosial sangat positif. Mereka sangat cepat menyerap materi yang diberikan tim tutor. Tim tutor juga memberikan semacam ujian kepada para peserta, dimulai dari bagaimana membuat akun dan bagaimana menjual barang secara online, penting karena kami ingin mengetahui hasil materi yang sudah diberikan, apakah membekas dan dapat dipahami dengan benar atau tidak, karenanya kami mengadakan semacam soal soal untuk dikerjakan oleh peserta.



Gambar 2. Proses Pelatihan Bisnis Online

Acara ditutup dengan wejangan dari perwakilan tim, disertai ucapan terimakasih kepada pihak yayasan dengan kerjasama yang baik menjadikan acara pengabdian masyarakat ini berjalan sesuai yang diharapkan. Panitia juga menyampaikan bahwa kegiatan ini bukan untuk yang terakhir namun akan diadakan berkesinambungan. Bahkan komunikasi tidak

boleh putus untuk melihat perkembangan dari hasil dari kegiatan ini.

Terakhir doa yang dibacakan oleh pihak yayasan, semoga kegiatan ini memiliki makna yang luas, tidak sekedar menjadi amal sholeh tetapi juga membekas dan bernilai bagi peserta kegiatan dan yayasan.



Gambar 3. Proses Pelatihan Bisnis Online

Setelah acara pelatihan selesai, kami segenap tim tutor memberikan bingkisan makanan, cendramata dan sumbangan kepada pengurus Yayasan Rumah Harapan kemudian foto bersama dengan keluarga besar dari yayasan.



Gambar 4. Foto Bersama Setelah Acara Selesai

4. PENUTUP

4.1. Kesimpulan

Pengenalan mengenai bisnis online sangat diterima secara antusias oleh anak-anak peserta didik. Apalagi sekarang hampir semua anak-anak memiliki gadget. Para peserta didik sangat cepat dalam menyerap materi yang diberikan oleh kami. Dan tugas kami membimbing mereka agar bisa menggunakan gadget tidak sekedar untuk hiburan akan tetapi bisa digunakan untuk menambah penghasilan ekonomi mereka, khususnya pada saat mereka lulus sekolah, agar bisa hidup mandiri.

Pengabdian masyarakat dengan mengangkat tema bisnis online ini semoga bisa memberikan sumbangsih ilmu pengetahuan khususnya bidang *entrepreneurship*, dimana remaja bisa diberikan pilihan lain untuk berkarir, tidak hanya menjadi karyawan tetapi membuka lowongan pekerjaan dengan berbisnis.

4.2. Saran

Dalam pengabdian masyarakat ini kami menemukan fakta bahwa anak-anak peserta didik sesungguhnya telah paham betul mengenai media sosial seperti *facebook* dan *Instagram*. Hanya mereka menggunakannya

sekedar untuk hiburan, padahal media sosial bisa digunakan untuk menambah penghasilan dan berwirausaha.

Saran kami kegiatan pengabdian masyarakat seperti ini perlu dilakukan secara berkelanjutan. Sehingga diharapkan bisa berdampak positif kepada mereka yang mungkin secara ekonomi sedikit kurang, serta bisa memberikan bekal intelektual yang boleh jadi lebih bermakna dari sekedar bekal rupiah.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Fauzi, A. (2012). Perancangan Ecommerce Pada Toko Online Butik Maira Karawang. *Syntax : Jurnal Informatika*, 1(01), 18–22. <https://doi.org/10.35706/syji.v1i01.274>
- Izzati, N. (2015). Motif Penggunaan Gadget Sebagai Sarana Promosi Bisnis Online di Kalangan Mahasiswa UIN Sunan Kalijaga. *Jurnal ASPIKOM*, 2(5), 374. <https://doi.org/10.24329/aspikom.v2i5.88>
- Juanita, S. (2017). Analisa Strategi Bisnis Penjualan Online. *Konferensi Nasional ICT-M Politeknik Telkom*, 254–260. Retrieved from <http://journals.telkomuniversity.ac.id/knip/article/view/557>
- Lakutomo, G. S. (2014). Analisis Pemasaran Terhadap Bisnis Online (E- : Analisis Pemasaran Terhadap Bisnis Online (Ecommerce) Dalam Jaringan Sosial Internet, 13. <https://doi.org/10.1063/1.4812564>
- Maslahah, D. P. (2016). *PELAKSANAAN BISNIS ONLINE DI KOTA MALANG DALAM PERSKRIPSISPEKTIF MASLAHAH (Studi di Toko Serba Oleh Oleh Malang)*.
- Ramadhan, A., Program, M., & Dalam, G. (2014). *Penerapan Metode Demonstrasi untuk Meningkatkan Hasil Belajar Siswa pada Materi Penyebab Benda Bergerak di Kelas 1 SDN Dampala Kec . Bahodopi Kab . Morowali*. 3(1), 218–231.
- Situmeang, R. R. (2018). Dampak Bisnis Online Dan Lapangan Pekerjaan Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat (Studi Kasus Jasa Bisnis Online Transportasi Grab Di Kota Medan). *Ajie*, 3(3), 319–335. Retrieved from

<https://journal.uii.ac.id/ajie/article/view/11620/>

- Sunarti, Hifzhan Frima Thousani, A. F. (2015). UPAYA PENGEMBANGAN E-BUSINESS DALAM PEMASARAN PRODUK SECARA INTERNASIONAL (Studi pada Akademi Bisnis Online Indonesia Surabaya). *Jurnal Administrasi Bisnis*, Vol. 23(1).
- Tharob, G. F., Mingkid, E., & Papatungan, R. (2017). Analisis Hambatan Bisnis Online Bagi Mahasiswa Unsrat. "*Acta Diurna*," 6(2), 4.