

WEBINAR JUAL BELI ONLINE UNTUK MENINGKATKAN EKONOMI MASYARAKAT DI KELURAHAN GUNUNG GEDANGAN

**Erwan Adi Saputro^{1*}, Muhammad Iqbal Firdaus², Syarifudin Ahmad³,
Leona Kartika Putri⁴, Elysa Septyana⁵, Agiel Rahman Faisal⁶, Hudanto
Rahman Hadi⁷**

¹⁻⁷Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur
Email: erwanadi.tk@upnjatim.ac.id

ABSTRAKSI

Artikel ini menjelaskan mengenai salah satu media belajar dalam pembelajaran jarak jauh (daring) yaitu webinar. Banyak instansi/lembaga pendidikan yang mengadakan kegiatan webinar sebagai bentuk aplikasi teknologi informasi di masa pandemi Covid-19. Masa pandemi Covid-19 ini telah menyebabkan banyak pengusaha yang mengalami penurunan dalam penjualan dan pendapatan sehari-harinya. Industri kecil menengah (IKM) dan usaha kecil menengah (UKM) banyak yang mengalami kerugian. Dalam hal ini, di adakan sebuah Webinar Kewirausahaan dengan judul strategi jual beli online secara efektif pada era pandemi. Webinar ini merupakan salah satu cara yang diselenggarakan agar masyarakat dan terutama pemilik IKM di Kelurahan Gunung Gedangan dapat memahami penjualan berbasis online yang saat ini menjadi opsi dalam meningkatkan penjualan. Kewirausahaan merupakan sebuah usaha untuk memutuskan, mengembangkan, diikuti dengan memadukan inovasi, kesempatan, dan langkah terbaik agar memberi nilai lebih. Salah satu bentuk kewirausahaan adalah dengan menjual barang atau jasa dan juga untuk menambah lapangan kerja dan memberikan pelajaran bagi pebisnis baik yang akan memulai dan yang sudah menjalankannya. Diharapkan bagi para peserta yang ikut dalam webinar ini dapat lebih bersemangat untuk dalam menjalankan dan juga memulai sebuah bisnis di tangan pandemic covid-19 ini. Dan juga mengetahui cara agar dapat mengatasi masalah yang muncul akibat perubahan kondisi kehidupan saat ini yang hampir keseluruhan kegiatan dilakukan secara daring.

Kata kunci: Webinar, kewirausahaan, online, pandemi, strategi.

ABSTRACT

This article describes one of the learning media in distance learning (online), namely webinars. Many educational institutions/institutions hold webinars as a form of information technology application during the Covid-19 pandemic. The Covid-19 pandemic has caused many entrepreneurs to experience a decline in their daily sales and income. Many small and medium industries (SMIs) and small and

medium enterprises (SMEs) have suffered losses. In this case, an Entrepreneurship Webinar was held with the title of an effective online buying and selling strategy in the pandemic era. This webinar is one way that is held so that the community and especially the owners of SMEs in Gunung Gedangan Village can understand online-based sales which is currently an option in increasing sales. Entrepreneurship is an attempt to decide, develop, followed by combining innovation, opportunity, and the best way to provide more value. One form of entrepreneurship is to sell goods or services and also to add jobs and provide lessons for business people who are about to start and those who are already running it. It is hoped that the participants who take part in this webinar can be more enthusiastic about running and starting a business in the Covid-19 pandemic. And also know how to overcome problems that arise due to changes in current living conditions which almost all activities are carried out online.

Keywords: *Webinars, entrepreneurship, online, pandemic, strategy.*

PENDAHULUAN

Di Kelurahan Gunung Gedangan Kecamatan Magersari terdapat berbagai macam Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan Industri Kecil Menengah (IKM) yang saat ini sedang berkembang. Hal ini diharapkan dapat memberikan banyak lapangan pekerjaan sebagai upaya untuk menurunkan angka pengangguran. Adanya UMKM dan IKM yang bersifat padat karya ini telah menjadi media masyarakat untuk bekerja karena teknologi yang digunakan sederhana sehingga mudah untuk dipahami (Halim, 2020). Di era digital saat ini, banyak bermunculan *e-commerce* dan *marketplace* yang berpengaruh pada pesatnya perkembangan ekonomi kreatif di Indonesia. Maka dari itu perlu dilakukan pelatihan kepada pelaku IKM dan UMKM guna menunjang keberlangsungan dan menyelesaikan beragam permasalahan dari segi pengelolaan atau manajemen sampai permodalan (Amri, 2020). Mengingat pentingnya pelatihan tersebut terlebih di kondisi pandemi seperti ini, kami dari Kelompok 01 KKN Tematik Bela Negara UPN “Veteran” Jawa Timur menyusun salah satu program kerja yang bisa dilaksanakan secara daring yakni Webinar Kewirausahaan “Strategi Jual Beli Online Secara Efektif Pada Era Pandemi” dalam hal ini menitikberatkan pada masalah pemberdayaan ekonomi kreatif, wirausaha masyarakat, UMKM yang mengalami kerugian akibat pandemi COVID-19 supaya roda ekonomi bisa terus berputar.

Tujuan dilakukan kegiatan ini antara lain adalah untuk meningkatkan semangat kewirausahaan di kalangan IKM Kelurahan, juga untuk mengetahui dan memahami tata cara penjualan berbasis *online* serta untuk menambah pengetahuan akan besarnya peluang penjualan berbasis *online*. Beberapa manfaat yang di dapatkan dari kegiatan ini adalah (1) Memberikan informasi terkini seputar ekonomi dan dunia bisnis (2) Mendapatkan ilmu serta pengalaman dan inovasi baru.(3) Semakin memiliki visi yang jelas dalam berbisnis dan (4) Sebagai salah bentuk pengembangan diri bagi pelaku usaha. Kegiatan ini Dilaksanakan melalui platform *Zoom meeting* dan juga siaran langsung pada hari Kamis, 22 Juli 2021.

TINJAUAN PUSTAKA

Webinar atau web seminar adalah seminar yang dilakukan secara daring. Peserta webinar dapat menghadiri seminar dimana saja karena tidak diharuskan datang ke tempat yang ditentukan (Tysara, 2020). Peserta dapat mengakses seminar melalui web dan aplikasi selama peserta memiliki perangkat yang terkoneksi pada internet yang stabil dan lancar. Walaupun tidak dilakukan secara tatap muka, peserta tetap antusias seperti seminar konvensional. Kedua jenis seminar tersebut sama-sama efektif untuk dilakukan (Putri, 2021).

Kewirausahaan merupakan usaha untuk memutuskan, mengembangkan, dan menjalankan visi berupa ide inovatif, peluang, dan langka terbaik ke dalam kehidupan (Rosmadi, 2019). Perkembangan teknologi informasi memaksa pelaku usaha untuk mengaplikasikan teknologi dalam kewirausahaan seperti *e-business*, *e-commerce*, dan lain sebagainya (Aco, 2017). Bisnis Online adalah kegiatan-kegiatan bisnis yang terkait dengan aktivitas jual beli baik barang maupun jasa dengan menggunakan internet (Ardianti, 2018). *Electronic commerce (e-commerce)* merupakan segala aktivitas yang melibatkan kegiatan jual beli dengan memanfaatkan teknologi dan aplikasi, serta bisnis yang memudahkan konsumen untuk melakukan transaksi secara elektronik. Saat ini *e-commerce* telah menggantikan toko tradisional (Alwendi, 2020).

Sejauh ini *e-commerce* telah memberikan beberapa perubahan seperti mudahnya interaksi karena tidak ada waktu dan tempat sehingga biaya interaksi juga menurun, lebih banyak pilihan dan alternatif, serta mudahnya promosi. *E-commerce* juga memberikan peluang pangsa pasar yang luas yang memungkinkan persaingan global (Kwahk, 2012). Pada penelitian Putri (2020), peserta dengan mudah dapat memahami mengenai *e-commerce* sebagai strategi pemasaran setelah diadakannya pelatihan. *E-commerce* telah menjadi cara bagi pebisnis dalam jual beli di masa pandemi sehingga kebutuhan ekonomi masyarakat tetap terpenuhi tanpa harus berinteraksi langsung dengan konsumen.

Sejumlah UMKM di Kelurahan Gunung Gedangan Kecamatan Magersari mengalami kerugian akibat pandemi COVID-19. Banyak UMKM yang masih melakukan kegiatan jual beli secara konvensional sehingga diperlukan strategi pemasaran yang baik dan tepat. Oleh karena itu pelatihan ini penting untuk menyalurkan informasi dan pengetahuan mengenai pemanfaatan *e-commerce* sebagai strategi pemasaran di masa pandemi serta cara memperluas lingkup penjualan (Windihastuty, 2019). Hal ini dapat mengurangi penyebaran virus serta tidak melanggar aturan pemerintah di masa pandemi.

METODOLOGI

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey. Yaitu dilakukan dengan cara terjun langsung ke lapangan oleh perwakilan peneliti untuk mencari data dan mendapatkan informasi sesuai variabel yang dicari. Dalam kegiatan webinar ini, peneliti melakukan survey pada Kelurahan Gunung Gedangan

terkait IKM (Industri Kecil Menengah) dan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) mulai dari produk yang dipasarkan hingga cara pemasarannya. Di dapat data bahwa sebagian besar IKM dan UMKM yang ada di Kelurahan Gunung Gedangan masih menggunakan metode pemasaram berbasis *offline* (menjual produk secara langsung). Akan tetapi, di masa pandemi ini penjualan *offline* kurang efektif, maka dari itu peneliti mengadakan kegiatan webinar dengan tema "Strategi Jual Beli Online Secara Efektif Pada Era Pandemi" untuk memberikan pemahaman kepada masyarakat mengenai jual beli berbasis *online*. Sasaran kegiatan webinar ini ialah masyarakat Kelurahan Gunung Gedangan, dan masyarakat umum. Dengan pemateri yang berpengalaman di bidangnya.

Untuk publikasi kegiatan webinar ini dilakukan dengan penyebaran pamflet secara *online* menggunakan aplikasi Instagram kelompok dan penyebaran pesan melalui *WhatsApp* kepada masyarakat Kelurahan Gunung Gedangan. Dengan penyebaran pamflet *online* ini, menjadikan kegiatan publikasi lebih efektif karena jangkauan luas. Untuk pendaftaran kegiatan ini menggunakan *Google form* yang memudahkan peserta dalam proses pendaftaran. Selanjutnya kegiatan webinar ini diselenggarakan melalui aplikasi *Zoom meeting* dan siaran langsung *Youtube* untuk memudahkan bagi peserta yang akan mengikuti kegiatan webinar ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

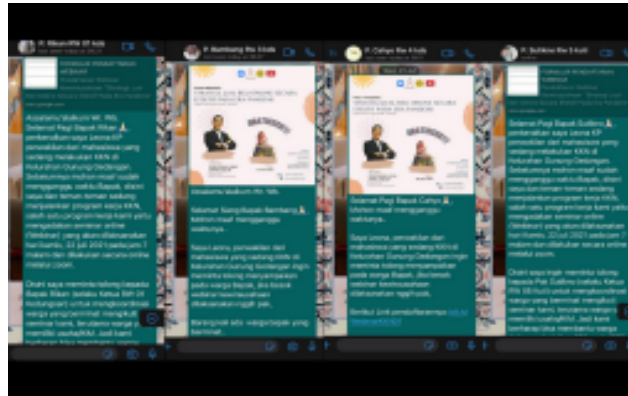
Kegiatan pengabdian masyarakat ini berwujud webinar pelatihan dengan tema "Strategi Jual Beli Online Secara Efektif Pada Era Pandemi" dilaksanakan secara daring menggunakan *Zoom meeting* dan siaran langsung *YouTube* pada Kamis, 22 Juli 2021. Peserta merupakan masyarakat pelaku UMKM Kelurahan Gunung Gedangan dan masyarakat umum. Kegiatan dimulai dengan penyebaran pamflet untuk menginformasikan mengenai kegiatan webinar kepada masyarakat.



Gambar 1. Pamflet webinar kewirausahaan divisi ekonomi kreatif

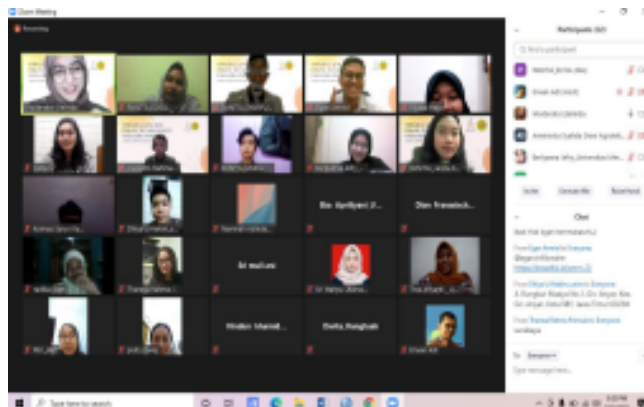
Gambar 1 adalah pamflet webinar dari divisi ekonomi kreatif kelompok 01 KKN Gunung Gedangan Mojokerto Jawa Timur mengenai pelaksanaan webinar yang membahas tentang Strategi Jual Beli Online Secara Efektif pada Era Pandemi. Pamflet tersebut kemudian dikirimkan beberapa Ketua RW setempat. Disini Ketua RW bertugas untuk menyebarkan pamflet tersebut kepada pelaku UMKM dan

masyarakat umum setempat. Pada Gambar 2 merupakan *screenshot Whatsapp* salah satu anggota KKN kelompok 01 dengan beberapa Ketua RW (Rukun Warga) untuk memberitahu kepada para pelaku UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) dan IKM (Industri Kecil Menengah), bahwasanya akan diadakannya seminar secara *online* (Webinar).



Gambar 2. *Screenshot* menghubungi beberapa Ketua RW (Rukun Warga)

Kegiatan webinar dilaksanakan pada Kamis, 22 Juli 2021 secara daring menggunakan aplikasi *Zoom meeting* dan siaran langsung *YouTube*. Pemateri dalam webinar ini adalah Bapak Egan Evanzha Yudha Amriel, S.Mn., MM. yang menyampaikan materi mengenai strategi jual beli online secara efektif pada era pandemi. Kegiatan webinar ini dihadiri oleh sejumlah pelaku UMKM serta masyarakat umum di Kelurahan Gunung Gedangan Mojokerto.



Gambar 3. *Screenshot* pada saat pelaksanaan webinar

Gambar 3 merupakan pelaksanaan webinar dari devisi ekonomi kreatif kelompok 01 Gunung Gedangan Mojokerto. Kegiatan webinar dimulai dengan pengenalan mengenai apa itu *digital marketing*. *Digital marketing* merupakan upaya pemasaran menggunakan perngakat elektronik dengan beragam taktik

pemasaran dimana penjual dapat berinteraksi dengan calon konsumen secara *online*. Peserta juga diberikan informasi mengenai langkah-langkah yang harus diambil sebelum memulai *digital marketing*. Untuk memulai *digital marketing* pelaku usaha harus merencanakan dahulu konsep yang akan diambil, seperti sasaran pasar, jenis media yang digunakan, dan menentukan anggaran. Langkah selanjutnya adalah membuat konten pemasaran atau promosi agar calon konsumen dapat mengenal dan memahami produk yang ditawarkan. Promosi dapat dilakukan secara digital melalui sosial media yang ada seperti *instagram*, *Facebook*, dan lain sebagainya. Kemudian langkah terakhir adalah mengevaluasi aktifitas sosial media untuk mengukur seberapa efektif promosi yang telah dilakukan di sosial media.

Para peserta terlihat antusias selama webinar berlangsung. Hal ini dibuktikan dari interaksi timbal balik peserta setelah materi disampaikan. Para peserta menyampaikan bahwa telah mendapatkan gambaran dan wawasan terkait strategi jual beli yang tepat di masa pandemi. Para peserta juga sependapat bahwa *e-commerce* dan *marketplace* merupakan media penjualan yang efektif di masa pandemi. Khususnya pada UMKM batik tulis Sekar Arum yang memiliki potensi yang besar. Dengan *digital marketing* diharapkan dapat memperluas pangsa pasar batik tulis Sekar Arum serta dapat mengenalkan produk batik khas Kelurahan Gunung Gedangan Mojokerto.

KESIMPULAN

Perkembangan perekonomian adalah suatu hal yang harus dilakukan setiap individu, baik pelaku usaha, maupun karyawan. Produktifitas yang baik dan berbagai macam inovasi, manajemen penjualan adalah salah satu hal pokok yang berperan sebagai penunjang berkembangnya perekonomian. Penjualan yang efektif dilakukan pada saat ini adalah melalui *e-commerce* dan *marketplace*. Oleh karena itu, sangat penting bagi pelaku usaha untuk memahami bagaimana metode penjualan yang efektif dilakukan pada era saat ini. Salah satu UMKM yang berpotensi untuk meningkatkan perekonomian di Kelurahan Gunung Gedangan adalah produksi batik tulis Sekar Arum yang merupakan ciri khas pada kelurahan Gunung Gedangan. Mayoritas masyarakat bekerja sebagai anggota produksi batik tulis Sekar Arum sehingga sangat berpotensi untuk melakukan pembangunan Desa Batik di Kelurahan Gunung Gedangan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada Tuhan Yang Maha Esa, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur, segenap perangkat Kelurahan Gunung Gedangan, Bapak Egan Evanzha Yudha Amriel, S. Mn, MM selaku Pemateri Webinar, Bu Hindun (pemilik IKM Batik Tulis “Sekar Arum”), Masyarakat Kelurahan Gunung Gedangan, Belinda Firda Mila selaku Host Webinar, dan Kelompok 1 KKN Tematik Bela Negara.

BIODATA

Erwan Adi Saputro, S. T., M.T., PhD. adalah Dosen teknik kimia UPN Veteran Jatim, Memperoleh gelar PhD dari Univ. of Auckland New Zealand. Banyak melakukan penelitian di bidang energi dan Pengabdian masyarakat di segala bidang. Email erwanadi.tk@upnjatim.ac.id

Muhammad Iqbal Firdaus adalah Mahasiswa Jurusan Teknik Sipil di UPN “Veteran” Jawa Timur, Surabaya, Indonesia. Ia memiliki minat dalam hal perencanaan khusus nya di bidang Infrastruktur dan segala jenis pengembangan ide berpikir yang bersifat kreatif namun tetap logis. Email mifirdaus00@gmail.com

Syarifudin Ahmad adalah Mahasiswa Jurusan Teknik Lingkungan di UPN “Veteran” Jawa Timur, Surabaya, Indonesia. Ia tertarik pada hal-hal yang bersifat pengembangan kebudayaan dan juga pelestarian alam serta lingkungan. Email syarifudina3010@gmail.com

Leona Kartika Putri adalah Mahasiswi Jurusan Manajemen di UPN “Veteran” Jawa Timur, Surabaya, Indonesia. Ia memiliki ketertarikan akan berbisnis dan memasak. Email kartikapleona@gmail.com

Elysa Septyana adalah Mahasiswi Jurusan Ekonomi Pembangunan di UPN “Veteran” Jawa Timur, Surabaya, Indonesia. Ia memiliki minat di bidang kepenulisan terutama pada creative content. Ia juga memiliki ketertarikan pada bidang kewirausahaan. Email elysa.septyana46@gmail.com

Agiel Rahman Faisal adalah Mahasiswa Jurusan Manajemen di UPN “Veteran” Jawa Timur, Surabaya, Indonesia. Ia sangat suka hal-hal yang menantang dan hobi hal-hal yang berbaur dengan kecepatan seperti ajang balap. Email agielrahmanfaisal@gmail.com

Hudanto Rahman Hadi adalah Mahasiswa Jurusan Teknik Informatika di UPN “Veteran” Jawa Timur, Surabaya, Indonesia. Ia memiliki minat dalam hal teka-teki puzzle di dalam game dan tertarik dengan hal baru. Email rhudanto11@gmail.com

REFERENSI

- Aco, A., dan Endang, A. H. (2017). Analisis Bisnis E-Commerce Pada Mahasiswa Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar. *Jurnal Teknik Informatika*, 2, 1–13.
- Alwendi. (2020). Penerapan E-Commerce Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 17(3), 317–325.
- Amri, A. (2020). Dampak COVID-19 Terhadap UMKM di Indonesia. *Jurnal BRAND*, 2(1), 123-130.

- Ardianti, D., Wardiani, W., dan Adnani, L. (2018). PKM Pemasaran Online Pada Usaha Sabun Herbal di Kota Bandung. *Prosiding Seminar Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1).
- Halim, A. (2020). Pengaruh Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Mamuju. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Pembangunan*, 1(2), 157–172.
- Kwahk, K. Y., dan Ge, X. (2012). The Effects of Social Media on E-Commerce: A Perspective of Social Impact Theory. *45th Hawaii International Conference on System Sciences*, 1814-1823.
- Putri, U. M., dan Nopriani, F. (2021). Pelatihan Pemanfaatan E-Commerce Sebagai Strategi Pemasaran di Masa Pandemi. *SEMBADHA*, 2, 372-377.
- Rosmadi, M. L. N. (2019). Analisis Faktor-faktor Penunjang Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Seminar Nasional Ekonomi dan Dewantara*, 41–48.
- Tysara, L. (2020, 07 Agustus). Webinar Adalah Seminar Online, Begini Fungsi dan Manfaatnya. <https://hot.liputan6.com/read/4325095/webinar-adalah-seminar-online-begini-fungsi-dan-manfaatnya>. Diakses pada 25 Juli 2021.
- Windiastuty, W., Fatimah, T., dan Samsinar, S. (2019). Perancangan Sistem E-Commerce Untuk Memperluas Pasar Hasil Olahan Sidat. *Jurnal Mnemonic*, 2(1), 17–21