



Pelatihan Keterampilan Wirausaha Melalui Pelatihan Penggunaan Platform Online Shop untuk UMKM di Cikarang Selatan

(Entrepreneurship Skills Training Through Training Using Online Shop Platforms for MSMEs in South Cikarang)

Dhea Aulia Trifadilah ^{1*}, Ety Zuliawati Zed ², Dea Aprilia ³, Amelia Yunika Putri ⁴

¹⁻⁴ Universitas Pelita Bangsa, Indonesia

Email: ettyzuliawatized@pelitabangsa.ac.id *

Article History:

Received: Oktober 14, 2024;

Revised: November 11, 2024;

Accepted: Desember 07, 2024;

Published: Desember 11, 2024

Keywords:

Training;
Entrepreneurial Skills; Online Shop

Abstract: *In the rapidly evolving digital era, the ability to adapt to technology is key to the sustainability and success of (MSMEs). In South Cikarang, where many business potentials have not been fully tapped, it is important to provide relevant training so that MSME players can compete in an increasingly tight market. This service activity was carried out at Seblak Mamah Farid MSME, one of the MSMEs located in the South Cikarang area, with the aim of equipping MSME players with entrepreneurial skills through training on the use of online shop platforms. With the hope that participants can utilize digital technology to increase the visibility and sales of their products. This program used a qualitative approach through indepth interviews and direct observation. Qualitative data was collected to understand participants' experiences, challenges, and expectations of the training. The results of this activity show that the training on the use of online shop platforms significantly contributes to improving participants' ability to utilize digital technology for marketing, and has a positive impact on the growth of turnover of Seblak Mamah Farid MSMEs. Thus, this program not only helps participants in improving their entrepreneurial skills, but also helps them strengthen their position in the increasingly competitive market competition.*

Abstrak

Di era digital yang berkembang pesat, kemampuan untuk beradaptasi dengan teknologi menjadi kunci bagi keberlangsungan dan kesuksesan (UMKM). Di Cikarang Selatan, di mana banyak potensi bisnis belum sepenuhnya tergali, penting untuk memberikan pelatihan yang relevan agar pelaku UMKM dapat bersaing di pasar yang semakin ketat. Kegiatan pengabdian ini dilakukan di UMKM Seblak Mamah Farid, salah satu UMKM yang terletak di wilayah Cikarang Selatan, dengan bertujuan untuk membekali pelaku UMKM sebuah keterampilan wirausaha melalui pelatihan penggunaan platform *online shop*. Dengan harapan, peserta dapat memanfaatkan teknologi digital untuk meningkatkan visibilitas dan penjualan produk mereka. Program ini menggunakan pendekatan kualitatif melalui wawancara mendalam dan observasi langsung. Data kualitatif dikumpulkan untuk memahami pengalaman, tantangan, dan harapan peserta terhadap pelatihan. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan bahwa pelatihan penggunaan platform *online shop* memberikan kontribusi signifikan dalam meningkatkan kemampuan peserta dalam memanfaatkan teknologi digital untuk pemasaran, serta berdampak positif terhadap pertumbuhan omzet UMKM Seblak Mamah Farid. Dengan demikian, program ini tidak hanya membantu peserta dalam meningkatkan keterampilan wirausaha mereka, tetapi juga membantu mereka memperkuat posisi mereka di kompetisi pasar yang semakin kompetitif.

Kata kunci: Pelatihan; Keterampilan Wirausaha; Online Shop

1. PENDAHULUAN

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) adalah jenis usaha yang ditandai dengan aset atau modal terbatas, jumlah karyawan yang sedikit, serta omset yang relatif rendah. Biasanya, UMKM dikelola oleh satu atau beberapa individu yang berusaha untuk mencari penghasilan atau mencukupi kebutuhan hidup. Karena kontribusinya yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, sektor ini memainkan peran penting dalam perekonomian suatu negara. Selain itu, usaha kecil dan menengah (UMKM) mendorong ekonomi lokal, terutama di daerah pedesaan atau yang masih berkembang. (Agus et al., 2023).

Di Indonesia, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian negara. UMKM berkontribusi besar dalam membuka lapangan pekerjaan, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta memperluas jangkauan pasar ekonomi di berbagai sektor (Nur Sarfiah et al., 2019). Dalam perekonomian Indonesia, peran usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dapat dilihat dari beberapa aspek penting, yaitu: (1) UMKM berperan sebagai aktor utama dalam berbagai sektor ekonomi, (2) menjadi penyedia lapangan kerja terbesar, (3) memainkan peran penting dalam pembangunan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat, (4) membantu menciptakan pasar baru dan menjadi sumber inovasi, dan (5) membantu stabilitas neraca pembayaran melalui ekspor. (Citra Irawan, 2023).

Di era teknologi informasi saat ini, penggunaan teknologi informasi sangat penting untuk mengembangkan dan mempertahankan daya saing bisnis, termasuk di sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Transformasi digital memungkinkan UMKM untuk memperluas jangkauan pasar mereka, baik di skala nasional maupun internasional, melalui penggunaan platform digital seperti *online shop*. Di Indonesia, khususnya selama beberapa tahun terakhir, tren penggunaan platform digital oleh UMKM semakin meningkat, seiring dengan semakin terjangkaunya teknologi dan meningkatnya kesadaran akan pentingnya transformasi digital (Kundiharto, 2023). Namun, banyak UMKM yang belum memanfaatkan peluang ini, karena kurangnya keterampilan digital dan pemahaman terkait pengelolaan platform *e-commerce*, termasuk di wilayah Cikarang Selatan.

UMKM Seblak Mamah Farid di Cikarang Selatan merupakan salah satu usaha kuliner yang memiliki potensi pasar lokal yang cukup besar. Namun, seperti banyak UMKM lainnya, Seblak Mamah Farid menghadapi kesulitan saat menggunakan teknologi digital untuk memperluas bisnis mereka. Beberapa masalah yang dihadapi antara lain kurangnya pemahaman tentang pemasaran digital dan pengelolaan toko online, serta minimnya

keterampilan dalam membuat konten yang menarik dan interaktif bagi konsumen online. Dengan adanya tantangan ini, penting untuk mengadakan pelatihan keterampilan wirausaha yang berfokus pada pemanfaatan platform digital bagi UMKM seperti Seblak Mamah Farid.

Tujuan diadakannya program pengabdian ini adalah untuk memberikan pelatihan yang komprehensif mengenai penggunaan platform online untuk memasarkan produk kuliner secara efektif. Melalui pendekatan yang melibatkan metode kualitatif, pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan digital peserta dan mengedukasi pelaku UMKM tentang strategi pemasaran yang tepat di dunia maya. Diharapkan, dengan pelatihan ini, UMKM Seblak Mamah Farid dapat meningkatkan omset penjualannya dan memperluas pasar dengan memanfaatkan teknologi digital.

Kegiatan ini tidak hanya akan memberikan manfaat langsung bagi Seblak Mamah Farid, tetapi juga diharapkan dapat menjadi model bagi UMKM lainnya di Cikarang Selatan. Dengan meningkatnya kemampuan dalam pemasaran digital, UMKM di daerah ini dapat berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian lokal dan menciptakan lapangan kerja baru. Pelatihan ini juga berfungsi untuk membangun kesadaran dan meningkatkan motivasi pelaku UMKM untuk beradaptasi dengan perubahan yang cepat dalam cara konsumen berbelanja.

2. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian ini menggunakan pendekatan kualitatif untuk memahami dampak pelatihan keterampilan wirausaha melalui penggunaan platform online shop pada UMKM di Cikarang Selatan, dengan subjek penelitian pemilik UMKM Seblak Mamah Farid. Data dikumpulkan melalui tiga teknik utama:

1. Wawancara mendalam dengan pemilik UMKM sebelum dan sesudah pelatihan untuk mengetahui perubahan pemahaman dan keterampilan dalam penggunaan platform digital, menggunakan panduan wawancara yang mencakup aspek pemahaman materi, implementasi, dan tantangan yang dihadapi
2. Observasi langsung selama pelatihan berlangsung untuk mencatat interaksi peserta dengan materi serta praktik yang dilakukan; dan
3. Dokumentasi, berupa rekaman wawancara, foto, dan catatan tertulis selama pelatihan. Data dianalisis menggunakan metode analisis tematik untuk mengidentifikasi pola dan tema yang relevan dengan tujuan penelitian.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Seblak adalah makanan khas daerah Bandung, Jawa Barat, yang terbuat dari kerupuk basah yang dimasak dengan bumbu pedas. Biasanya, seblak dilengkapi dengan berbagai topping, seperti bakso, sosis, ceker ayam, telur, sayuran, makaroni, dan bahan lainnya. Seblak memiliki cita rasa pedas dan aroma kencur yang khas (Geograf, 2023). UMKM Seblak Mamah Farid menjual berbagai variasi seblak, seperti seblak tulang, seblak seafood, dan seblak biasa, serta menyediakan aneka minuman seperti es teh dan lainnya.



Gambar 1. Usaha Seblak Mamah Farid.

Setelah kunjungan dan wawancara dilakukan, diketahui bahwa UMKM Seblak Mamah Farid belum sepenuhnya memanfaatkan teknologi digital dalam proses penjualan. Selama ini, promosi hanya dilakukan melalui aplikasi WhatsApp dengan cara mengunggah foto produk di status. Sayangnya, metode ini kurang efektif karena terbatas pada kontak yang ada di ponsel pemilik. Sebagai akibatnya, jangkauan promosi tidak optimal, dan pelanggan sebagian besar hanya berasal dari lingkungan sekitar, seperti tetangga dan orang-orang terdekat.

Padahal, lokasi usaha sebenarnya strategis karena berada di dekat fasilitas pendidikan, seperti sekolah dasar, sekolah menengah pertama, dan Universitas Pelita Bangsa. Namun, tantangan utama adalah posisi tempat usaha yang sulit ditemukan, sehingga sulit dijangkau oleh pelanggan baru. Ini menjadi alasan untuk dilakukannya pelatihan penggunaan online shop agar pelanggan lebih mudah menjangkau usaha Seblak Mamah Farid.



Gambar 2. Wawancara

Langkah pertama setelah wawancara adalah peserta diberikan pemahaman mengenai manfaat dan potensi besar dari penggunaan platform digital untuk memperluas pasar dan meningkatkan penjualan. Pemaparan ini mencakup pengenalan tentang berbagai platform online shop seperti Shopee, GoFood, dan GrabFood, yang dapat membantu UMKM dalam menjangkau pelanggan baru di luar lingkungan sekitar, serta meningkatkan visibilitas produk. Sebagai contoh, Shopee memberikan peluang bagi pelaku UMKM untuk menjual produk secara lebih luas, sementara platform seperti GoFood dan GrabFood dapat membantu dalam mempercepat distribusi produk makanan kepada pelanggan yang tidak dapat datang langsung ke lokasi.



Gambar 3. Pemaparan Materi

Setelah pemaparan materi, peserta langsung diarahkan untuk membuat akun Shopee sebagai langkah awal. Pemilik UMKM Seblak Mamah Farid kemudian dibimbing untuk mengunggah foto produk seblak beserta deskripsi yang menarik. Proses ini dimulai dengan mempelajari cara-cara pengambilan gambar produk yang baik, cara menulis deskripsi yang jelas dan menarik, serta penetapan harga yang kompetitif.

Setelah akun berhasil dibuat dan beberapa produk diunggah, peserta dihadapkan pada beberapa tantangan, antara lain pengelolaan waktu dan keterbatasan pemahaman terhadap fitur-fitur lanjutan pada platform Shopee. Meskipun begitu, pemilik UMKM menunjukkan antusiasme yang besar dan berharap platform digital ini dapat memperluas pasar dan meningkatkan omset penjualan mereka.

Selama pelatihan, muncul beberapa tantangan yang dihadapi oleh pemilik UMKM. Salah satunya adalah kesulitan dalam mengatur waktu antara menjalankan operasional usaha dan mengelola akun online shop. Selain itu, pemilik UMKM merasa kesulitan dalam memahami beberapa fitur lanjutan pada platform, seperti penggunaan fitur promosi dan analitik untuk memantau performa penjualan. Namun, pemilik UMKM menyadari bahwa penggunaan platform digital ini memiliki dampak positif terhadap pemasaran produk mereka. Dengan adanya akun Shopee, mereka kini dapat mengakses pasar yang lebih luas, meskipun mereka perlu meluangkan waktu lebih untuk mengelola akun secara rutin dan memahami fitur-fitur tambahan.



Gambar 4. Pembuatan akun Shopee

Setelah mengikuti pelatihan, UMKM Seblak Mamah Farid mulai merasakan perubahan dalam cara mereka memasarkan produk. Akun Shopee yang telah dibuat memungkinkan produk mereka dijangkau oleh pelanggan yang lebih luas, meskipun tantangan dalam pengelolaan akun masih ada. Di sisi lain, pelatihan ini memberikan pemahaman penting bagi pemilik UMKM mengenai pentingnya platform digital dalam meningkatkan visibilitas dan penjualan produk.

Meskipun pelatihan ini memberikan dampak positif dalam hal pengenalan platform online shop, keberhasilan jangka panjang akan sangat bergantung pada konsistensi pemilik UMKM dalam mengelola akun online, serta pendampingan lebih lanjut untuk memastikan bahwa mereka bisa memanfaatkan fitur-fitur lanjutan yang ditawarkan oleh platform tersebut. Oleh karena itu, pendampingan lanjutan sangat diperlukan untuk memaksimalkan potensi yang ada.

4. KESIMPULAN

Pelatihan penggunaan platform online shop memberikan kontribusi signifikan dalam meningkatkan keterampilan wirausaha pada UMKM Seblak Mamah Farid. Melalui pelatihan ini, pemilik UMKM memperoleh pemahaman tentang pentingnya pemanfaatan platform digital untuk memperluas pasar dan meningkatkan visibilitas produk mereka. Pembuatan akun di platform Shopee dan pengunggahan produk secara online memungkinkan Seblak Mamah Farid

menjangkau pelanggan yang lebih luas, tidak terbatas hanya pada lingkungan sekitar. Namun, tantangan utama yang dihadapi adalah pengelolaan waktu yang terbatas dan kesulitan dalam memahami fitur-fitur lanjutan pada platform, seperti promosi dan analitik penjualan. Oleh karena itu, meskipun pelatihan ini telah memberikan dampak positif, diperlukan pendampingan lebih lanjut untuk memastikan UMKM dapat mengoptimalkan penggunaan platform digital dan meningkatkan omset penjualan mereka secara berkelanjutan. Secara keseluruhan, pelatihan ini tidak hanya memperkenalkan teknologi digital kepada UMKM Seblak Mamah Farid, tetapi juga memberikan kesempatan bagi mereka untuk bersaing di pasar yang semakin kompetitif melalui pemasaran yang lebih luas dan terjangkau.

DAFTAR PUSAKA

- Agus, A. D., Fauzi, M., & Zurohman, A. (2023). *Pengoptimalan Strategi Pemasaran Produk UMKM Melalui Platform Online Shop pada Komunitas Kreatif Ibu-ibu di Kecamatan Wonotunggal*. <https://jurnalfebi.iainkediri.ac.id/index.php/Welfare>
- Citra Irawan, N. (2023). *Pertumbuhan Ekonomi Inklusif* (pp. 37–49).
- Geograf. (2023, January 5). *Pengertian Seblak: Definisi dan Penjelasan Lengkap Menurut Ahli*. <https://Geograf.Id/Jelaskan/Pengertian-Seblak/>.
- Kundiharto. (2023, September 8). *Transformasi Digital UMKM di Indonesia: Tantangan, Dukungan, dan Peluang Digitalisasi*. <https://Diginext.Co.Id/Transformasi-Digital-UmkmDi-Indonesia-Tantangan-Peluang-Dan-Dukungan-Digitalisasi/>.
- Nur Sarfiah, S., Eka Atmaja, H., & Marlina Verawati, D. (2019). Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan) UMKM SEBAGAI PILAR MEMBANGUN EKONOMI BANGSA MSMES THE PILLAR FOR ECONOMY. *Riset Ekonomi Pembangunan*, 4(1). <https://doi.org/10.31002/rep.v4i2.1952>