

## **Pelatihan Kewirausahaan Melalui Optimasi *Marketplace* dan Pengemasan Produk Sebagai Strategi Meningkatkan Penjualan Usaha Rumahan Masyarakat di Kelurahan Kalimulya Depok**

\*Novitasari<sup>1)</sup>, Mia Andika Sari<sup>2)</sup>, Hastuti Redyanita<sup>3)</sup>, Heri Abrianto<sup>4)</sup>, Rodiana Listiawati<sup>5)</sup>

Program Studi DIII Keuangan dan Perbankan, Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Jakarta

*Corresponden author:* novitasari@akuntansi.pnj.ac.id

Received : 7 September 2021

Accepted : 29 September 2021

Published: 30 September 2021

DOI: <https://doi.org/10.37012/jpkmht.v3i2.668>

### **ABSTRAK**

Perkembangan digitalisasi ekonomi diyakini menjadi jalan keluar bagi UMKM ataupun usaha rumahan untuk bertahan ditengah-tengah krisis akibat pandemi Covid-19. Namun dari total UKM yang ada, baru sedikit yang terhubung dengan pasar daring atau *marketplace*. Kendala utama yang membuat usaha rumahan sulit diajak beralih ke *marketplace* adalah karena rendahnya pemahaman teknologi dari para pelaku usaha itu sendiri. Kegiatan pengabdian masyarakat Program Studi DIII Keuangan dan Perbankan PNJ bertujuan untuk membantu mitra mengoptimasi *marketplace* sebagai sarana *digital marketing* dan bagaimana memilih pengemasan produk. Pelatihan dilaksanakan di Sekretariat RW.02 Kelurahan Kalimulya Depok pada tanggal 1 September 2021 dengan peserta pelatihan sejumlah 20 mitra. Pelaksanaan pelatihan meliputi (1) penjelasan mengenai cara memilih kemasan produk yang aman, berkualitas dan menarik, (2) pemaparan materi mengenai cara membuat naskah iklan yang menarik (*copywriting*), (3) praktik membuat akun toko di Shopee. Hasil dari pelatihan ini mitra pelatihan dapat memahami dan memiliki keterampilan memilih bahan kemasan produk yang aman, mitra pelatihan dapat membuat naskah iklan sendiri dan sudah memiliki akun toko di Shopee yang digunakan secara aktif untuk berjualan.

**Kata Kunci:** Usaha Rumahan, Kemasan, *Copywriting*, *Marketplace*.

### **ABSTRACT**

*The development of economic digitization is believed to be a way out for MSMEs or home businesses to survive in the midst of the crisis due to the Covid-19 pandemic. However, of the total existing SMEs, only a few are connected to the online market or marketplace. The main obstacle that makes it difficult for home-based businesses to switch to the marketplace is the low level of technological understanding of the business owners themselves. The community service activities of Finance and Banking Study Program (D3) State Polytechnic of Jakarta has a goal to assist partners optimize the marketplace as a means of digital marketing and how to choose product packaging. The training was held at the RW 02 secretariat, Kelurahan Kalimulya Depok on September 1, 2021 with a total of 20 training participants.. The implementation of the training includes (1) the explanation of how to choose safe, quality, and attractive product packaging, (2) the presentation of material on how to create an attractive advertising script (copy writing), (3) The practice of creating a store account at Shopee. As a result of this training, training partners can understand and have the skills to choose safe product packaging materials, partners can create their own advertising scripts and already have a shop account on Shopee that is used actively to sell.*

**Keywords:** Home Business, Packaging, *Copywriting*, *Marketplace*.

## PENDAHULUAN

Kondisi Pandemi yang melanda dunia mempengaruhi kondisi ekonomi. Maraknya Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) di semua bidang memaksa korban PHK untuk mencari solusi dengan memulai usaha dari rumah, untuk terus memenuhi kebutuhan ekonominya. Diketahui bahwa tren usaha kecil telah melaju cepat seiring dengan perkembangan dunia usaha. Saat ini kecenderungan atau tren mengarah pada memanfaatkan keahlian yang dimiliki, mendayagunakan anggota keluarga, pemanfaatan internet, dan adanya peluang global. Perdagangan secara *online* atau dikenal sebagai *e-commerce* sedang digandrungi saat ini [1]. Disebutkan di [Kominfo.go.id](http://Kominfo.go.id), Direktorat Jenderal Aplikasi Informatika Kementerian Kominfo, Septriana Tangkary menyatakan pertumbuhan nilai perdagangan elektronik (*e-commerce*) di Indonesia mencapai 78 persen, tertinggi di dunia [2]

Dikutip dari laman Kompas [3], berdasarkan data Kementrian Koperasi dan UKM Republik Indonesia, Sensus Ekonomi dari Badan Pusat Statistik pada 2016 menunjukkan besar kontribusi UMKM menyumbang 60,34 % dari total PDB nasional dan menyerap hingga 89,2 % dari total tenaga kerja. Artikel pada [biz.kompas.com](http://biz.kompas.com) menyebutkan menurut studi dari McKinsey Institute, nilai transaksi UMKM yang beralih ke *platform marketplace* sebagai tempat berjualan akan dapat berkembang dua kali lebih cepat. Namun sangat disayangkan, dari jumlah 59,9 juta UMKM yang ada di Indonesia, baru 3,97 UMKM saja yang sudah mulai berjualan *online*. Oleh karena itu, Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kemenkominfo) meluncurkan Gerakan Ayo UMKM Jualan *Online* pada 24 April 2018, Misi yang diusung dalam gerakan ini adalah mendorong minatpelaku UMKM untuk meningkatkan daya saing dan mengembangkan usaha melalui *platform online* [4].

Digitalisasi diyakini menjadi jalan keluar bagi UMKM untuk bertahan ditengah-tengah krisis akibat pandemi Covid-19. Faktanya dikutip dari artikel Detik Finance tertanggal 21 Juli 2020 [5] berdasarkan data terakhir Kementerian Koperasi dan UKM (Kemenkop UKM) dari total 64,19 juta pelaku UMKM di Tanah Air, baru 13% yang terhubung dengan pasar daring atau *marketplace*. Menurut, Deputi Restrukturisasi Usaha Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UKM), Eddy Satriya, kendala utama yang membuat UMKM sulit diajak beralih ke *marketplace* adalah karena rendahnya pemahaman teknologi dari para pelaku UMKM itu sendiri. Dalam upaya mendorong pemberdayaan masyarakat, khususnya usaha rumahan di Kota Depok diperlukan dukungan yang komprehensif, salah satunya untuk mengedukasi kelompok usaha di masyarakat tingkat RT dan RW mengenai pentingnya meningkatkan penjualan melalui optimalisasi *marketplace* dan memberikan pengetahuan dalam hal pengemasan produk karena

memiliki kaitan erat untuk menarik perhatian calon pembeli dari tampilan gambar di *platform* daring tersebut. Menurut Pradiani, pemasaran melalui teknologi digital atau *digital marketing* dipandang sebagai media yang paling baik sebagai sarana promosi yang paling efektif dan efisien serta mampu meningkatkan volume penjualan yang signifikan [6].

Berdasarkan hasil survey dan wawancara dengan mitra di lingkungan RW.02 Kelurahan Kalimulya Depok didapatkan beberapa permasalahan sebagai berikut:

1. Pandemi Covid-19 mengakibatkan beberapa warga terkena pemutusan kerja (PHK)
2. Pemasaran produk terbatas semenjak adanya pemberlakuan PSBB dan PPKM
3. Penjualan menurun karena pemasaran terbatas
4. Belum mengenal pemasaran melalui *marketplace*
5. Pengemasan produk masih sederhana dan belum memperhatikan keamanan bahan kemasan
6. Kurangnya pemahaman mengenai cara membuat promosi yang efektif dan menarik

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan yang sedang dihadapi oleh kelompok usaha rumahan di RW.02 kelurahan Kalimulya Depok, maka kami menyimpulkan tujuan dari kegiatan pelatihan kewirausahaan pengabdian masyarakat yang kami lakukan adalah:

1. Memberikan informasi mengenai jalur pemasaran online
2. Memberikan materi mengenai cara memilih pengemasan produk yang aman, menarik dan berkualitas
3. Memberikan materi mengenai penulisan naskah iklan/ promosi yang menarik (*copywriting*)
4. Memberikan praktik membuat akun toko di *marketplace* (Shopee)
5. Memberikan pengetahuan mengenai pembukuan sederhana untuk usaha kecil

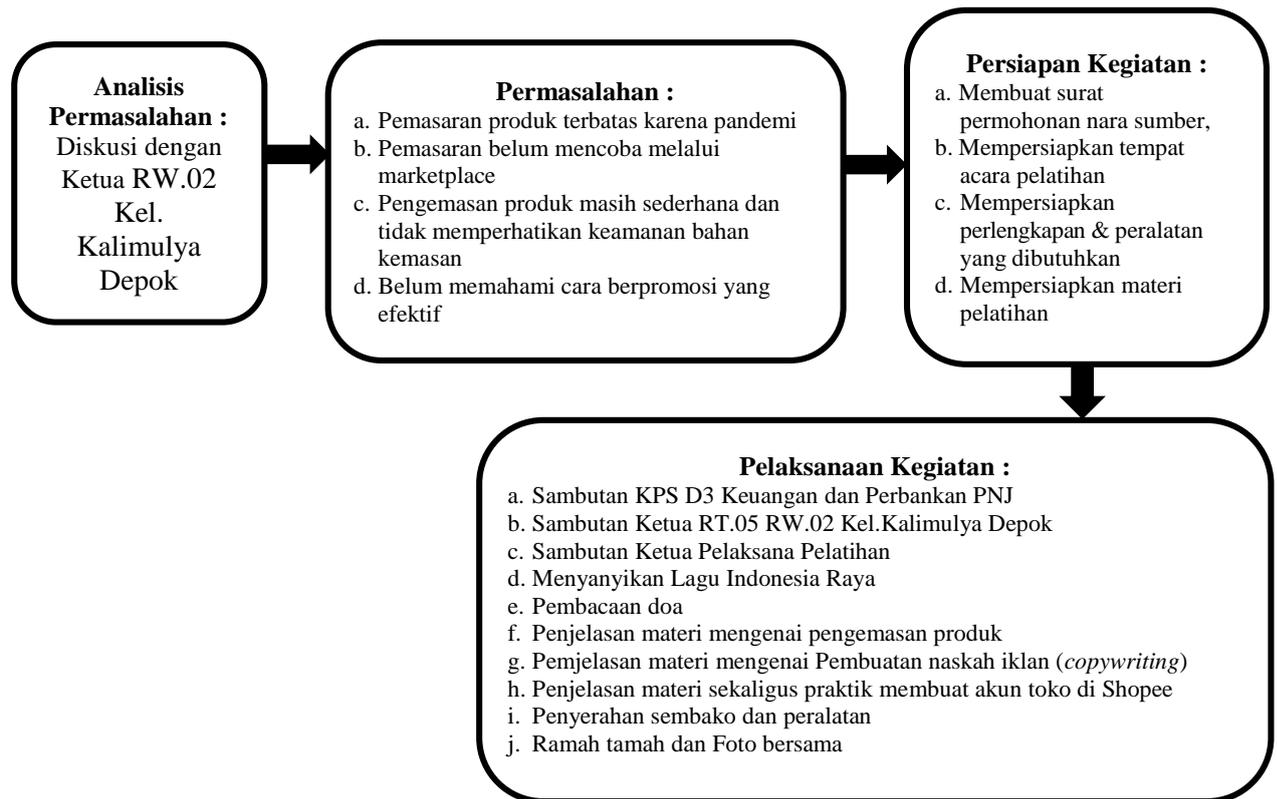
## **METODE PELAKSANAAN**

Kegiatan pelatihan kewirausahaan dilaksanakan masih dimasa pandemi dengan kondisi PPKM level 3, sehingga pelatihan di batasi oleh waktu dan tempat. Hanya diberikan waktu dari jam 08.00 WIB – 12.00 WIB dengan posisi kursi peserta pelatihan yang telah diatur jaraknya. Pelatihan dilaksanakan di Sekretariat RW.02 Kelurahan Kalimulya Depok pada tanggal 1 September 2021 dengan penerapan protokol kesehatan yang ketat dengan tahapan sebagai berikut:

1. Identifikasi permasalahan usaha kecil/usaha rumahan yang ada di wilayah RW.02 Kelurahan Kalimulya Depok, mulai dari permasalahan pemasaran, pengemasan produk dan promosi. Karena terkendala PPKM Level 4, maka Identifikasi permasalahan

dilakukan dengan diskusi melalui telepon dan Whatsapp dengan Ketua RW 05 Kalimulya Depok.

2. Memberikan motivasi untuk menggiatkan usaha rumahan dan menjangkau pemasaran yang lebih luas melalui *digital marketing*.
3. Pelatihan pemilihan jenis bahan kemasan yang aman dan menentukan kemasan yang tepat sesuai produk yang dijual. Pelatihan aplikatif ini akan menciptakan mitra usaha rumahan dapat memiliki pengetahuan untuk dapat memilih kemasan dengan bahan yang aman, berkualitas dan menarik untuk produknya.
4. Pelatihan penulisan naskah iklan (*copywriting*). Pelatihan ini akan memberikan keterampilan bagi mitra agar dapat membuat sendiri naskah iklan/promosi produknya sehingga dapat menarik calon konsumen.
5. Pelatihan pembuatan akun toko di Shopee. Hasil dari pelatihan ini setiap mitra sudah memiliki toko online di Shopee dan dapat langsung upload produk, sehingga penjualan secara online sudah dapat dilakukan.
6. Semua pelaksanaan kegiatan tersebut dilakukan secara luring (*offline*). Karena masih dalam kondisi pandemi PPKM Level 3, maka kegiatan dilaksanakan dengan penerapan protokol kesehatan yang ketat. Sebelum pelatihan dimulai, ruang pelatihan disterilisasi terlebih dahulu dengan menggunakan *disinfektan*. Setiap peserta dan panitia yang memasuki tempat pelatihan harus terlebih dahulu melakukan pemeriksaan suhu tubuh dan mencuci tangan dengan *handsanitizer* serta selalu memakai masker. Waktu yang diberikan untuk setiap pemateri pun dibatasi.
7. Metode penyampaian materi dengan menggunakan media interaktif seperti menggunakan LCD dan proyektor, membagikan modul materi kepada para pelaku usaha rumahan, menggunakan beberapa kemasan produk dan handphone untuk praktik pada saat materi pembuatan toko online, serta memberikan kesempatan kepada para mitra untuk bertanya, bertukar pikiran atau berbagi cerita dan pengalaman mengenai permasalahan yang dihadapi dalam usahanya.



**Gambar 1.** Alur Kegiatan Pelatihan

Berikut uraian penjelasan untuk setiap alur kegiatan pelatihan kewirausahaan pengabdian masyarakat di lingkungan RW.02 Kelurahan Kalimulya Depok :

1. Analisis Permasalahan

Diskusi dengan Ketua RW.02 Kelurahan Kalimulya Depok untuk izin bermitra dalam kegiatan pelatihan, membicarakan masalah yang dihadapi mitra dan solusi yang dibutuhkan serta dan penentuan tempat untuk pelaksanaan kegiatan.

2. Permasalahan, dari hasil kegiatan analisis permasalahan didapatkan beberapa permasalahan yang dihadapi oleh mitra usaha rumahan di RW.02 Kalimulya Depok, yaitu:

- a. Pemasaran produk terbatas karena pandemi
- b. Pemasaran belum mencoba melalui *marketplace* karena kurangnya pemahaman teknologi
- c. Pengemasan produk masih sederhana dan tidak memperhatikan keamanan bahan kemasan
- d. Belum memahami cara berpromosi yang efektif dan menarik calon konsumen

3. Persiapan Kegiatan

- a. Menginformasikan tanggal dan pelaksanaan pelatihan kepada mitra,

- b. Membuat surat permohonan nara sumber,
- c. Mempersiapkan tempat acara pelatihan
- d. Mempersiapkan perlengkapan dan peralatan yang dibutuhkan
- e. Mempersiapkan daftar hadir peserta, pembicara dan panitia pelaksana
- f. Mempersiapkan dan menggandakan materi pelatihan dengan tema pengemasan produk, penulisan naskah iklan, dan pembuatan akun toko di Shopee
- g. Mempersiapkan paket bahan sembako dan alat medis yang akan dibagikan untuk peserta serta peralatan untuk sekretariat RW.02 Kelurahan Kalimulya Depok.

#### 4. Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pelatihan kewirausahaan dilakukan pada hari Rabu, 1 September 2021 Pukul 08.00 WIB s.d pukul 14.00 WIB di Sekretariat RW.02 Kelurahan Kalimulya, Kecamatan Cilodong Depok. Jumlah peserta pelatihan ada sebanyak 20 mitra usaha rumahan dengan berbagai jenis usaha yang berbeda, yaitu 14 usaha kuliner/makanan, 2 usaha sembako, 3 usaha *fashion* dan 1 usaha barang elektronik. Narasumber berasal dari dosen D3 Keuangan Perbankan satu orang yaitu Ibu Mia Andika Sari, satu orang dari mahasiswa D3 Keuangan dan Perbankan yaitu Prameswari Eka Putri serta satu orang narasumber praktisi dari luar PNJ, yaitu Nur Ahmad Faizi.

Kegiatan pelatihan diawali dengan sambutan dari Ketua Program Studi D3 Keuangan dan Perbankan PNJ Bapak Heri Abrianto, S.E., M.M., dilanjutkan dengan sambutan dari Ketua RT. 05 RW.02 Kelurahan Kalimulya Depok, yaitu Bapak Muhammad Arpan. Terakhir ditutup dengan sambutan dari Ketua Pelaksana pelatihan Ibu Novitasari, S.Pd., M.Ak.

Setelah acara sambutan, kegiatan dilanjutkan dengan menyanyikan Lagu Indonesia Raya bersama-sama. Sebelum masuk ke acara pelatihan, dilakukan pembacaan doa terlebih dahulu yang dipimpin oleh Bapak Hafiddudin, S.Ag.

Pada sesi pemberian materi oleh narasumber, dibagi menjadi tiga sesi dengan tahapan sebagai berikut :

- a. Materi ke-1 diberikan oleh Ibu Mia Andika Sari dengan tema pelatihan mengenai pengemasan produk. Dalam materi ini Ibu Mia menjelaskan mengenai jenis-jenis bahan kemasan yang boleh dan tidak boleh digunakan untuk mengemas produk, terutama makanan. Selain itu Ibu Mia juga menunjukkan contoh berbagai jenis dan model kemasan produk, sehingga mitra pelatihan dapat memperoleh informasi kemasan mana yang cocok untuk produknya.
- b. Materi ke-2 disampaikan oleh Bapak Nur Ahmad Faizi atau yang lebih dikenal dengan sebutan Mister Izzy. Materi yang disampaikan oleh Mister Izzy mengenai Teknik

penulisan naskah iklan (*copywriting*). Dalam materi ini mitra pelatihan diberikan pengetahuan dan keterampilan bagaimana memikat calon konsumen dengan tulisan iklan yang dibuat sendiri, sehingga nantinya calon konsumen tertarik membeli produk mitra.

- c. Materi ke-3 di jelaskan dan ddemonstrasikan oleh Prameswari Eka Putri, dengan materi mengenai cara membuat akun toko di Shopee. Dalam materi ini narasumber menjelaskan sekaligus mendemonstrasikan langkah-langkah membuat akun toko di Shopee yang di ikuti langsung oleh mitra pelatihan dengan menggunakan *gadgetnya* masing-masing. Hasil dari pemberian materi ini setiap peserta sudah memiliki akun tokonya sendiri di Shopee dan sudah bisa untuk memulai berjualan online di Shopee.
- d. Dalam setiap materi setiap mitra diberikan kesempatan untuk bertanya kepada narasumber. Dan diakhir tiap materi, narasumber memberikan pertanyaan kepada mitra. Mitra pelatihan yang dapat menjawab, akan diberikan hadiah doorprize oleh panitia pelaksana.
- e. Penyerahan paket sembako dan perlengkapan medis dari Ketua Program Studi D3 Keuangan dan Perbankan PNJ kepada peserta mitra pelatihan serta penyerahan peralatan usaha dan perlengkapan medis dari Ketua pelaksana pelatihan kepada Ketua RW.02 Kelurahan Kalimulya Depok.
- f. Paket sembako yang diberikan kepada peserta berupa beras, minyak dan gula. Sementara perlengkapan medisnya berupa masker satu box dan *handsanitizer*. Semua paket sembako dan perlengkapan medis dikemas dalam *box container*.
- g. Sementara peralatan usaha yang diberikan untuk sekretariat RW.02 berupa mesin *sealer* cup minuman dan alat *sealer* plastik. Untuk perlengkapan medisnya berupa *Thermogun*, masker, *handsanitizer*, disinfektan dan sarung tangan karet.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pelatihan kewirausahaan dilakukan di Sekretariat RW.02 Kelurahan Kalimulya Kecamatan Cilodong Depok pada tanggal 1 September 2021 Pukul 08.00 WIB – 14.00 WIB, dengan peserta pelatihan yang berasal dari para pelaku usaha rumahan sebanyak 20 orang dengan bidang usaha yang terdiri atas usaha Kuliner 14 orang, usaha *Fashion* 3 orang, usaha sembako 2 orang dan usaha barang elektronik 1 orang. Penyaji materi berasal dari Tim dosen PNJ, Mahasiswa PNJ dan Praktisi dari luar PNJ, yaitu dari Lembaga *Easy Selling Consulting*. Materi yang diberikan mengenai pembuatan akun toko di Shopee, pembuatan naskah iklan untuk promosi dan mengenai pengemasan produk.

Dari 20 peserta UKM, 80% nya adalah para ibu rumah tangga, sedangkan sisanya adalah para pekerja.. Kegiatan diawali dengan pelatihan materi mengenai pengemasan produk, mengenal jenis-jenis bahan untuk kemasan produk dan bagaimana memilih kemasan produk yang aman, berkualitas, menarik dan cocok dengan produk yang dijual. Peserta pelatihan juga langsung diberikan contoh kemasan produk yang dapat dipakainya. Materi selanjutnya mengenai pembuatan naskah iklan untuk promosi. Mitra pelatihan dibekali dengan keterampilan untuk dapat menyusun naskah iklan yang menarik dengan tulisan sendiri. Materi terakhir ditutup dengan pembuatan akun toko di Shopee, dimana mitra pelatihan langsung dibimbing membuat akun tokonya di Shopee dengan menggunakan handphone yang dimilikinya.

Kegiatan pelatihan juga di isi dengan melakukan tanya jawab dan *sharing* tentang permasalahan/kendala yang dihadapi peserta pelatihan dalam menjalankan usahanya. Diakhir kegiatan mitra pelatihan diberikan paket sembako dan perlengkapan medis. Selain itu juga diberikan peralatan usaha dan perlengkapan medis untuk Sekeretariat RW.02 Kelurahan Kalimulya Depok.

Kegiatan pelatihan yang berlangsung dari pukul 08.00 WIB sampai dengan pukul 14.00 WIB berjalan dengan lancar dan tanpa kendala yang berarti. Hal ini terlihat dengan antusiasnya para peserta pelatihan yang terdiri dari pelaku usaha rumahan yang terus menyimak materi yang diberikan oleh narasumber dengan serius dan aktif bertanya. Mitra pelatihan dalam hal ini diwakili oleh Ketua RW.02 meminta untuk diadakan lagi pelatihan serupa atau pelatihan motivasi tetapi dengan peserta pelatihan dikhususkan untuk para perempuan yang menjadi tulang punggung keluarga atau yang menjadi *single parent*. Karena pada kesempatan pelatihan kewirausahaan kali ini dibatasi hanya 20 peserta saja, sehingga masyarakat yang ingin turut serta dalam pelatihan tidak dapat tertampung.



**Gambar 1.** Pelatihan Kewirausahaan Dengan Protokol Kesehatan



**Gambar 2.** Sambutan KPS D3 Keuangan dan Perbankan PNJ



**Gambar 3.** Pemberian Materi Pengemasan Produk



**Gambar 4.** Pemberian Materi Pembuatan Naskah Iklan



**Gambar 5.** Pemberian Materi Pembuatan Akun Toko di Shopee



**Gambar 6.** Penyerahan Paket Sembako Ke Peserta



**Gambar 7.** Penyerahan Peralatan Usaha ke Ketua RW.02



**Gambar 8.** Foto Bersama Peserta Pelatihan dengan Panitia

## SIMPULAN DAN REKOMENDASI

Kegiatan pengabdian masyarakat berupa pelatihan kewirausahaan melalui optimasi *marketplace* dan pengemasan produk sebagai strategi meningkatkan penjualan usaha rumahan di RW.02 Kelurahan Kalimulya Depok, telah dilaksanakan sesuai rencana. Materi yang diberikan oleh narasumber telah membuka dan menambah wawasan dan keterampilan mitra pelatihan tentang bagaimana memanfaatkan dan mengoptimalkan keberadaan *marketplace* sebagai sarana pemasaran online, bagaimana memilih kemasan produk yang aman, berkualitas

dan menarik serta bagaimana membuat tulisan iklan yang dapat memikat calon konsumen. Kegiatan pelatihan tidak menemukan adanya kendala yang berarti, hanya keterbatasan waktu yang membatasi para mitra pelatihan untuk bertanya dan *sharing* lebih lanjut.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Unit Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Politeknik Negeri Jakarta yang telah membiayai kegiatan pengabdian masyarakat program studi Diploma Tiga Keuangan dan Perbankan Jurusan Akuntansi dalam bentuk kegiatan Pelatihan Kewirausahaan bagi Usaha rumahan di lingkungan RW.02 Kelurahan Kalimulya Depok. Terima kasih pula untuk Ketua RW.02 dan Ketua RT.05 sebagai mitra pelatihan atas izin penyediaan tempat untuk kegiatan pelatihan dan kerjasamanya sebagai narahubung dengan mitra para pelaku usaha rumahan di RW.02 Kalimulya Depok.

## REFERENSI

1. A. Manap, *Manajemen Kewirausahaan*. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2018.
2. skalanews, “Kemkominfo: Pertumbuhan e-Commerce Indonesia Capai 78 Persen,” *kominfo.go.id*, 2019. [https://kominfo.go.id/content/detail/16770/kemkominfo-pertumbuhan-e-commerce-indonesia-capai-78-persen/0/sorotan\\_media](https://kominfo.go.id/content/detail/16770/kemkominfo-pertumbuhan-e-commerce-indonesia-capai-78-persen/0/sorotan_media) (accessed Nov. 08, 2020).
3. Arum Sutrisni Putri, “Peran UMKM dalam Perekonomian Indonesia,” *www.kompas.com*, 2019.
4. Kompas, “Gandeng Marketplace Pemerintah Ajak UMKM Muai Berjualan Online,” *biz.kompas.com*, Apr. 24, 2018.
5. Soraya Novika, “Ini Penyebab UMKM Banyak Yang belum Masuk Matrketplace,” *finance.detik.com*, 2020.
6. T. Pradiani, “Pengaruh sistem pemasaran digital marketing terhadap peningkatan volume penjualan hasil industri rumahan.,” *J. Ilm. Bisnis Dan Ekon. Asia*, vol. 11, no. 2, pp. 46–53, 2017.