

IMPLEMENTASI BISNIS ONLINE MAHASISWA JURUSAN MANAJEMEN FEB UNIVERSITAS CENDERAWASIH DALAM MENGHADAPI COVID-19

Westim Ratang, Ivana Wamafma

Jurusan Manajemen, Universitas Cenderawasih
Jurusan Ilmu Ekonomi, Universitas Cenderawasih

ABSTRACT

Nowadays, in the era of technology and information, the need for media from network base can no longer be postponed. The network of internet is one of our basic needed, so we need to know and understand the virtual world. It has become a necessity to grow and develop in the world of education, in the business industry as well as for things that are social and human needed. Facing the impact of COVID-19 pandemic, it is hoped that Management Department students who have taken Entrepreneurship courses are able to capture business opportunities with online businesses. It will have an impact on more workers being laid off, because of that, we need to prepare the students of Management Department to be ready to do business online. The purpose of this activity is the implementation of application with online business in capturing business opportunities due to covid 19 pandemic for students who have take an entrepreneurship courses in the management department. The results of this service are expected that the students who have take an entrepreneurship courses, and participated in training for growing an entrepreneurial spirit, are able to have blogs to sell the products that have been produced. Through this training, students are able to join online buying and selling groups, so they are able to sell their products by E-Commers system. The use of internet-based social media to run a business has become the right choice at this time and also more efficient and effective.

Keywords : *Online Business, Enterpreneur, Student*

ABSTRAK

Di zaman teknologi dan informasi seperti saat ini, kebutuhan akan media berbasis dalam jaringan sudah tidak dapat ditunda lagi. Jaringan internet merupakan bagian dari kehidupan sehari-hari, sehingga kebutuhan untuk mengenal dan paham di dunia *online*. Sudah menjadi kebutuhan untuk tumbuh dan berkembang baik di dunia pendidikan, segala industri bisnis maupun untuk hal-hal yang bersifat sosial kemanusiaan. Menghadapi dampak pandemi covid 19, sangat diharapkan mahasiswa Jurusan Manajemen yang telah mengambil matakuliah Kewirausahaan mampu menangkap peluang usaha dengan bisnis *online*. Hal ini akan berdampak pada makin banyak tenaga kerja yang PHK, untuk itu perlu ada bekal bagi mahasiswa Jurusan Manajemen untuk siap dalam berbisnis secara *online*. Tujuan kegiatan ini adalah implementasi penerapan bisnis online dalam menangkap peluang usaha akibat adanya pandemi covid 19 pada mahasiswa yang telah mengambil matakuliah kewirausahaan Jurusan Manajemen. Hasil pengabdian ini diharapkan mahasiswa yang sudah mengampuh matakuliah kewirausahaan, dan mengikuti pelatihan dalam menumbuhkan jiwa wirausaha mampu mempunyai blog untuk memasarkan hasil produk yang sudah dihasilkan. Melalui pelatihan ini, mahasiswa mampu bergabung di group jual beli *online*, sehingga mampu memasarkan produk mereka dengan *system E-Commers*. Pemanfaatan media sosial berbasis internet untuk menjalankan usaha telah menjadi pilihan yang tepat saat ini dan lebih efisien serta efektif.

Kata Kunci: *Bisnis Online, Wirausaha, Mahasiswa*

1. Pendahuluan

Di zaman teknologi dan informasi seperti saat ini, kebutuhan akan media-media berbasis dalam jaringan sudah tidak dapat ditunda lagi. Jaringan internet sudah merupakan bagian dari kehidupan sehari-hari, sehingga kebutuhan untuk mengenal, paham dan mahir di dunia online. Sudah menjadi kebutuhan untuk tumbuh dan berkembang baik di dunia pendidikan, segala industri bisnis maupun untuk hal-hal yang bersifat sosial kemanusiaan. Perkembangan teknologi informasi memberikan dampak besar bagi gerak ekonomi baik di tingkat local maupun negara. Kemudahan menjangkau pasar dapat berdampak baik pada pertumbuhan ekonomi yang pesat. Teknologi informasi saat ini tentu membutuhkan sebuah jaringan internet. Masyarakat saat ini sudah mulai banyak melakukan pekerjaan menggunakan internet, termasuk para pedagang. Teknologi informasi berbasis internet juga banyak digunakan para UKM di Kota Jayapura. Dalam menghadapi dampak pandemic covid 19 sangat diharapkan mahasiswa Jurusan Manajemen yang telah mengambil matakuliah Kewirausahaan mampu menangkap peluang usaha dengan bisnis online. Hal ini akan berdampak pada makin banyak tenaga kerja yang PHK, untuk itu perlu ada bekal bagi mahasiswa Jurusan Manajemen untuk siap dalam berbisnis secara *online*.

Operasional bisnis berbasis dalam jaringan (*daring*) tidak berbeda dengan bisnis tradisional, perbedaan mendasar hanya ada pada media yang digunakan. Usaha yang umum menggunakan aset fisik seperti toko, sedangkan bisnis berbasis *daring* memanfaatkan aset digital (*website* sebagai pengganti toko). Adapun aplikasi toko *online* saat ini yang berkembang pesat dan menawarkan segala layanannya secara gratis, seperti; Shopee, Tokopedia, Bukalapak dan lain-lain. Memulai bisnis *online* tentu membutuhkan teknik dan strategi pemasaran yang akan dilakukan perencanaan keuangan, membuat daftar (*list*) produk yang ditawarkan, serta teknik membuka toko virtual (aplikasi *E-marketing*) yang akan menampilkan produk.

Pemanfaatan media internet dapat digunakan sebagai sarana bekerja untuk membangun dan mengelola bisnis. Dasar mengoperasikan bisnis *daring* tidak jauh berbeda dengan bisnis biasa, media menjadi pembeda utama. Aset fisik yang kasat mata menjadi andalan bisnis tradisional seperti toko, kios dan lain-lain sedangkan usaha online mengandalkan media berbasis *daring*. Adapun aplikasi toko *online* saat ini yang berkembang pesat dan menawarkan segala layanannya secara gratis, seperti; Shopee, Tokopedia, Bukalapak dan lain-lain. Memulai bisnis *online* tentu membutuhkan teknik dan strategi pemasaran yang tepat yang berkaitan dengan pengelolaan keuangan, daftar produk, serta keahlian yang berhubungan dengan teknologi, misalnya pembuatan *website*.

Adapun beberapa tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah untuk menyediakan sarana pengetahuan dan praktik bagi mahasiswa yang telah mengambil matakuliah kewirausahaan Jurusan

Manajemen khususnya dalam hal pemanfaatan bisnis *online* untuk dapat menangkap peluang usaha baru yang ada dalam menghadapi dampak pandemi covid 19.

2. Tinjauan Pustaka

2.1. Pengertian Bisnis *Online* dan *E-Commerce*

Bisnis berbasis jaringan atau *e-commerce* adalah sebuah aktivitas untuk meraih untung berupa uang seperti usaha perdagangan, bisnis jasa, perdagangan produk hingga usaha investasi. Dalam jaringan (daring) artinya memanfaatkan fasilitas internet untuk pemasaran barang ataupun jasa. Berdasarkan arti usaha daring ini, maka dapat disimpulkan bahwa bisnis daring/ online adalah mengupayakan semua sumber daya media internet untuk mendapatkan keuntungan dengan aplikasi strategi pemasaran yang tepat. *E-commerce* memusatkan perhatian kepada strategi fungsi yang memanfaatkan kemampuan teknologi dan mencakup seluruh rantai nilai dalam proses usaha, yaitu belanja secara elektronik dan pengelolaan konsumen serta kerjasama. Sistem yang menawarkan kemudahan dan pengawasan pasar melalui kecepatan dan keterjangkauan, cakupan pasar, serta efisiensi. Salah satu alasan pesatnya perkembangan bisnis berbasis daring adalah perkembangan jaringan protokol dan perangkat lunak, serta yang mendasar adalah peningkatan kompetisi usaha dan beragamnya tekanan dalam menjalankan usaha.

2.2 Manfaat dan Tantangan Pemasaran *Online*

Dampak positif dari pemasaran berbasis daring antara pemasar dan pelanggan antara lain:

a) Bagi Konsumen:

pembelian dapat dilakukan dimana saja selama 24 jam, ini memudahkan konsumen untuk menghindari jam-jam belanja yang padat. Membeli barang secara daring membuat konsumen mendapat manfaat fitur yang banyak seperti perbandingan harga, aktivitas perusahaan, barang yang dijual dan kompetitor. Selain keuntungan yang disebutkan diatas ada beberapa keuntungan lainnya yaitu memiliki kemudahan mendapatkan akses dan harga yang lebih kompetitif,

b) Bagi pemasar

Aktivitas pertukaran berbasis daring bisa menekan biaya dan menaikkan efisiensi. Hal ini bisa mengurangi biaya untuk merawat toko, sewa, dan biaya-biaya variabel dalam usaha (listrik, air dan lain-lan).

3. Metode Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pengabdian dilakukan kepada mahasiswa yang telah mengambil mata kuliah kewirausahaan pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Uncen, yang saat ini berada di semester 6. Kegiatan ini dilakukan melalui metode pelatihan secara daring dengan *video*

conference menggunakan aplikasi zoom. Metode ini akan dilakukan diawal pelatihan sebagai pengantar untuk memahami penggunaan aplikasi online dalam berbisnis dilakukan secara daring dengan menggunakan zoom sebagai aplikasi. Selanjutnya, dilakukan pelatihan melalui penggunaan aplikasi *online* dalam memasarkan produk yang dihasilkan (facebook, WA, tokopedia, shopee, dan lain-lain).

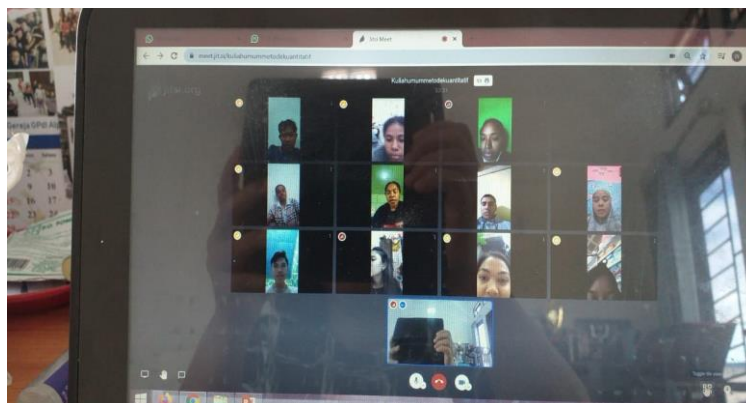
4. Hasil Pelaksanaan Kegiatan

4.1 Agenda Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dilakukan secara *online* maupun *offline* (tatap muka). Pelatihan secara daring dengan *Video Conference* menggunakan aplikasi zoom. Metode secara daring dengan menggunakan aplikasi zoom ini dilakukan diawal pelatihan sebagai pengantar untuk memahami penggunaan aplikasi *online* dalam berbisnis. Wabah covid 19 ini sangat berdampak pada perekonomian, begitu banyak orang yang kehilangan pekerjaan baik perusahaan besar maupun kecil. Untuk memutus rantai penyebaran virus tersebut, adanya himbuan pemerintah untuk berdiam dirumah menjadi sebuah polemik. Dari fenomena yang tersebut, maka sangat dibutuhkan adanya pelatihan implementasi bisnis *online* untuk menangkap peluang usaha saat covid 19 bagi mahasiswa yang telah mengambil matakuliah kewirausahaan. Melalui kegiatan ini diharapkan mahasiswa dapat menerapkan ilmu kewirausahaan dan dapat menangkap peluang yang ada dengan berbisnis secara *online*.

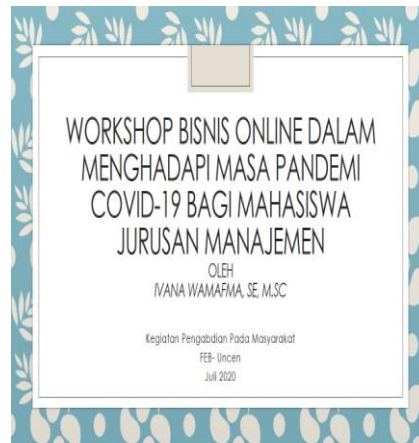
4.2 Target Output

Materi secara daring disampaikan oleh ibu Ivana Wamafma, SE, M,Sc, yang mempunyai keahlian dalam marketing khususnya dalam *E-Commers* atau pemasaran secara *online*.



Gambar 1 : Penyampaian materi secara daring oleh ibu Ivana Wamafma, dosen FEB Universitas Cenderawasih

Pelatihan secara daring diikuti sebanyak 11 mahasiswa yang memang berminat untuk mengikuti materi secara daring, adapun materi yang diberikan adalah terkait dengan pemanfaatan media social dalam menciptakan bagi usaha kecil dan menengah. Berikut adalah beberapa gambar dari slide materi tersebut.



Gambar 2. Slide materi “Workshop Bisnis Online dalam Menghadapi Masa Pandemi Covid-19 Bagi Mahasiswa Jurusan Manajemen



Gambar 3. Slide materi “Workshop Bisnis Online dalam Menghadapi Masa Pandemi Covid-19 Bagi Mahasiswa Jurusan Manajemen



Gambar 4. Slide materi “Workshop Bisnis Online dalam Menghadapi Masa Pandemi Covid-19 Bagi Mahasiswa Jurusan Manajemen

Selanjutnya, kegiatan secara tatap muka (*offline*) dilakukan. Pada kegiatan ini, ada praktik langsung yang dilakukan seperti membuat akun berupa, facebook, WA, tokopedia dan shopee. Kegiatan ini diikuti oleh 5 orang mahasiswa yang benar-benar telah menjalankan usaha. Dari 5 mahasiswa yang mengikuti pelatihan ini ada 2 mahasiswa yang akan melanjutkan usaha kripik pisang dan kripik tempe yang mereka namakan “kripik Manje” yang artinya kripik yang dikelola oleh Mahasiswa Manajemen FEB Uncen.



Gambar 5. Spanduk pelatihan yang dilakukan secara luring atau *offline*



Gambar 6. Foto bersama pemateri dan mahasiswa yang mengikuti pelatihan bisnis *online*



Gambar 7. Contoh hasil usaha yang diproduksi oleh peserta

— Selain contoh sebelumnya, ada juga mahasiswa yang berbisnis fasion berupa *blouse* dan kemeja,
343 | Page

ada juga mahasiswa yang membuka usaha desain atau dekorasi acara, hanya saja belum ditawarkan di media *online*. Promosi yang dilakukan hanya dari mulut ke mulut. Dari 5 (lima) mahasiswa yang ikut kegiatan, ada 1 (satu) yang usahanya sudah berjalan dan sudah menggunakan media *online* untuk pemasarannya, yaitu produk masker berbahan herbal yang dipromosikan di Instagram dan juga facebook. Masker tersebut sudah banyak menerima orderan atau pesanan.



Gambar 8. Akun Instagram dari usaha masker yang dimiliki salah satu peserta

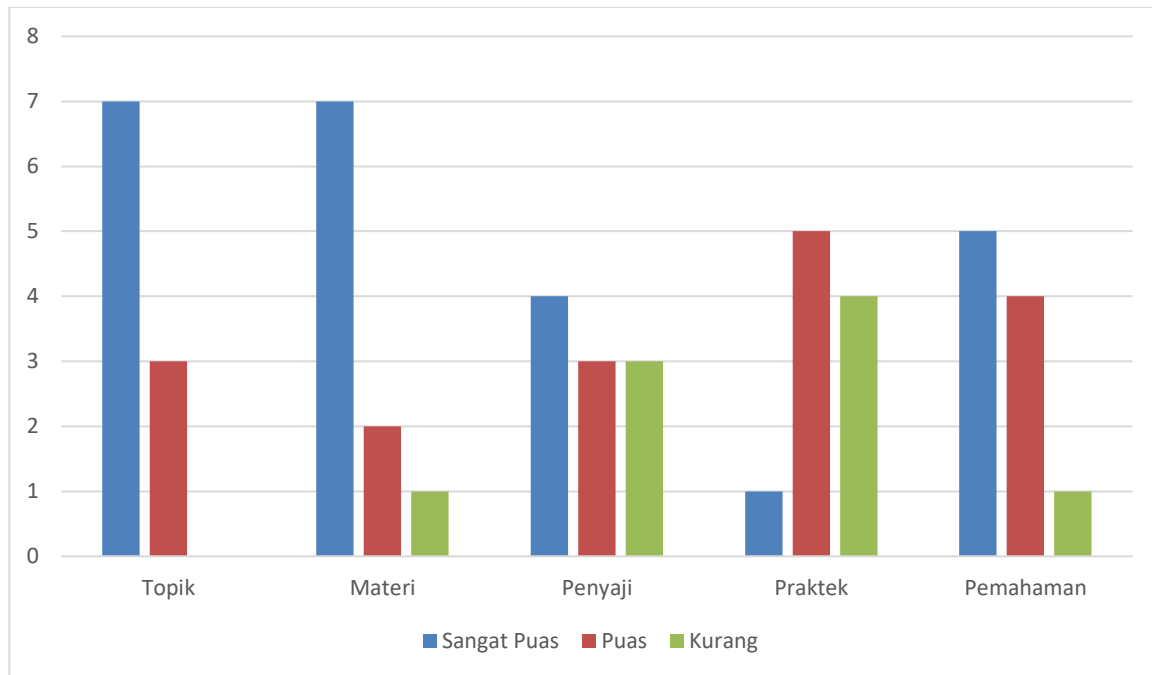
4.3 Hasil Evaluasi Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat

Hasil evaluasi pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat yang terkait dengan topic Implementasi Bisnis Online Mahasiswa Jurusan Manajemen Feb Universitas Cenderawasih Dalam Menghadapi Covid 19, dari 11 mahasiswa yang mengikuti kegiatan ada 5 poin yang dievaluasi dengan menggunakan kuesioner yaitu terkait dengan:

- 1) Topik dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat
- 2) Materi dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat
- 3) Penilaian terhadap penyaji materi
- 4) Praktek dalam mencoba berwirausaha dan menggunakan media online untuk memasarkan produk
- 5) Pemahaman akan materi dan pelatihan yang diberikan

Dalam kuesioner atau daftar pertanyaan diberikan pilihan: Sangat Puas (SP), Puas (P) dan Tidak Puas (TP), untuk hasilnya terlihat pada table berikut:

Tabel 4.1 Hasil tanggapan peserta setelah mengikuti pelatihan



Dari tabel diatas, terlihat hasil tanggapan peserta setelah mengikut kegiatan adalah:

1. Topik yang disajikan yaitu Implementasi Bisnis Online Mahasiswa Jurusan Manajemen Feb Universitas Cenderawasih Dalam Menghadapi Covid 19 menunjukkan bahwa mahasiswa Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Uncen memberi tanggapan bahwa 70% menilai sangat puas dan sisanya 30% merasa puas, hal ini memberi gambaran bahwa mahasiswa Jurusan Manajemen mempunyai keinginan untuk mencoba berwirausaha dengan menjual produk secara online. Dari 10 mahasiswa yang mengikuti kegiatan ini ada 5 mahasiswa yang tetap melanjutkan usaha dan ada 1 mahasiswa yang sudah menggunakan media online untuk menjual produk.
2. Materi yang diberikan yaitu adanya materi E-comers dan materi cara memasarkan produk di media online menunjukkan bahwa 70% mahasiswa sangat puas dengan materi, 20% merasa puas dan 10% merasa kurang. Hal menunjukkan bawa materi yang diberikan sangat bermanfaat bagi mahasiswa yang akan melakukan bisnis secara online, hal ini terkait dengan adanya pandemic covid 19.
3. Penyajian materi dilakukan secara daring menunjukkan bahwa pada umumnya mahasiswa puas akan penyajian materi tapi ada 30% mahasiswa yang kurang puas atas penyajian materi karena signal yang kurang baik dan putus-putus, namun ada sekitar 40% yang merasa sangat puas dan senang untuk mengikuti pelatihan ini. Hal ini menjadi evaluasi untuk perlu dilakukan kegiatan seperti ini untuk menumbuhkan semangat dalam berwirausaha dalam masa pandemic covid 19.
4. Praktek yaitu mahasiswa mencoba untuk praktek menggunakan media online dalam memasarkan

produk mereka, hasil ini menunjukkan bahwa hanya 10% yang menyatakan sangat puas karena sudah mencoba memasarkan hasil produk masker, sedangkan 50% menyatakan puas artinya akan berusaha mencoba memasarkan produk menggunakan online masih promosi dari mulut ke mulut, sedangkan 40% menyatakan tidak artinya belum berani karena belum memiliki produk yang akan dipasarkan secara *online*.

5. Pemahaman akan materi pelatihan menunjukkan bahwa pada umumnya sangat puas dan puas artinya materi yang diberikan peserta memahami akan materi tersebut dan pada umumnya semuanya mengerti akan penggunaan aplikasi online hanya belum mencoba dalam memasarkan produk mereka.

5. Kesimpulan

Hasil kegiatan pelatihan ini secara keseluruhan adalah sebagai berikut :

1. Pemanfaatan media sosial berbasis internet untuk menjalankan usaha telah menjadi pilihan yang tepat saat adanya pandemic covid 19 sehingga akan lebih efektif dan efisien.
2. Mahasiswa perlu meningkatkan keahlian dalam membangun merek secara daring, memilih platform yang tepat serta melakukan analisis usaha yang baik.
3. Ilmu dan praktek kewirausahaan yang telah didapatkan di kampus memberikan pengetahuan bagi mahasiswa untuk menjalankan usaha.

Adapun saran yang bisa dilakukan setelah kegiatan ini selesai dilakukan, yaitu :

1. Mahasiswa diharapkan memanfaatkan peluang usaha melalui media online terutama di tengah situasi pandemi covid 19.
2. Perlu adanya kegiatan pelatihan untuk meningkatkan kemampuan wirausaha bagi mahasiswa khususnya yang berbasis internet sehingga mendorong mahasiswa untuk ikut bersaing dalam berwirausaha.
3. Perlu mengembangkan materi pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan dan perubahan situasi khususnya pada situasi pandemic covid 19.

Daftar Pustaka

- BL Goldstein, M Ick, W Ratang, H Hutajulu, JU Blesia, 2016. *Using the action research process to design entrepreneurship education at Cenderawasih University*, *Procedia-Social and Behavioral Sciences* 228, 462-469
- BL Goldstein, M Iek, W Ratang, J Blesia, 2016, *Entrepreneurship: best learning from Helm Project at Cenderawasih University*, *KnE Social Sciences* 1 (1), 3-6
- Iek Mesak, Ratang Westim, Blesia Jhon, Hutajulu Halomoan, 2016, *Kewirausahaan Teori & Aplikasi*, IPB Press

Ratang Westim, 2011, *Kajian Pengembangan Kinerja Pelaku Bisnis Usaha Kecil Menengah (UKM) di Jayapura dan Manokwari*, Unpad Press

Ratang Westim, 2012, *Kewirausahaan Korporasi, Orientasi Pasar, Orientasi Pembelajaran, dan Kinerja Bisnis UKM*, Unpad Press

Ratang Westim, Tebay Vince, Syauta Jack, Marlissa Elsyhan, 2017, *Orietnasi Kewirausahaan & Pasar Perspektif Ekonomi Pertanian Jayawijaya*, Unmuh Ponorogo Press

Yohnson. 2003. *Peranan Universitas Dalam Memotivasi Sarjana Menjadi Young Entrepreneur*, Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan Vol. 5(2): 97 – 111.

Zimmerer. 2008. *Kewirausahaan Dan Manajeme*