

KEWIRAUSAHAAN DENGAN MENGGUNAKAN TEKNIK BISNIS *ON LINE* DI ORMAS KRN DEPOK

Petrus Ridaryanto¹, Sinta Boentoro², A. S. Marsudi³

¹Jurusan Akuntansi, Universitas Katolik Indonesia Atma Jaya Jakarta
Surel: petrus.rd@atmajaya.ac.id

²Jurusan Manajemen, Universitas Katolik Indonesia Atma Jaya, Jakarta
Surel: sinta.boentoro@atmajaya.ac.id

³Jurusan Akuntansi, Universitas Katolik Indonesia Atma Jaya Jakarta
Surel: almatius.marsudi@atmajaya.ac.id

ABSTRACT

The development of the use of information technology by the people in Indonesia by using internet media currently greatly affects various sectors of social activities, including trading activities. Buying and selling activities carried out by the community today are referred to as on-line/online business activities. In online business activities, buyers only need to identify products, orders and payments via the internet, so this will make it more efficient for the buyer because it does not require transportation costs to go to the market or to the seller's shop, as well as this will also benefit the producer. or sellers because they no longer need to rent a place to sell their products. Currently, online business activities have been carried out by traders or producers of medium and large size. However, for small and micro-sized entrepreneurs, there are still many who have not been able to adjust to doing online business, as is the case with small entrepreneurs who join the National People's Coalition Mass Organization (Ormas KRN) Depok City, almost all of them have not used the internet media for their business activities. This condition resulted in a decrease in their sales turnover. Departing from this condition, the community service team at the Faculty of Economics and Business Atma Jaya Unika collaborated with the KRN Ormas to conduct entrepreneurial training activities using internet media to carry out their business activities called online business techniques, with the aim that entrepreneurs who are members of the KRN Ormas can start using the media. internet to sell their merchandise. The activity was carried out on June 12, 2021, which was attended by 17 small entrepreneurs. The training method is the lecture method, question and answer and discussion as well as visualization of the use of several online business techniques. To ensure follow-up on the implementation of online business activities for entrepreneurs who are members of the KRN Ormas, the community service team at the Faculty of Economics and Business Atma Jaya University provides assistance opportunities to implement online business programs through online telecommunications.

Keywords: *entrepreneurship, online business techniques*

ABSTRAK

Perkembangan pemanfaatan teknologi informasi oleh masyarakat di Indonesia dengan menggunakan media internet saat ini sangat mempengaruhi berbagai sektor kegiatan sosial termasuk dalam kegiatan perdagangan. Kegiatan jual beli yang dilakukan masyarakat saat ini disebut dengan istilah kegiatan bisnis *on line/daring*. Dalam kegiatan bisnis *on line* pembeli cukup melakukan identifikasi produk, order dan pembayaran melalui sarana internet, sehingga hal ini akan membuat lebih efisien bagi pihak pembeli karena tidak memerlukan biaya transport untuk ke pasar atau ke toko penjual, demikian pula hal ini juga akan menguntungkan pihak produsen atau penjual karena tidak memerlukan lagi menyewa tempat untuk menjual produknya. Kegiatan bisnis *on line* saat ini sudah banyak dilakukan oleh para pedagang atau produsen yang berukuran menengah dan besar. Namun untuk pengusaha ukuran kecil dan mikro masih banyak yang belum bisa menyesuaikan diri untuk melakukan bisnis online, seperti halnya para pengusaha kecil yang bergabung dalam Organisasi Massa Koalisi Rakyat Nasional (Ormas KRN) Kota Madya Depok hampir semuanya belum memanfaatkan media internet untuk kegiatan bisnisnya. Kondisi ini mengakibatkan turunnya omzet penjualannya mereka. Berangkat dari kondisi tersebut tim pengabdian masyarakat Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Unika Atma Jaya bekerjasama dengan Ormas KRN melakukan kegiatan pelatihan kewirausahaan penggunaan media internet untuk melakukan kegiatan usahanya yang disebut teknik bisnis *on line*, dengan tujuan agar para pengusaha yang tergabung dalam Ormas KRN mulai dapat menggunakan media internet untuk melakukan penjualan barang dagangannya.. Pelaksanaan kegiatan dilakukan pada tanggal 12 Juni 2021 yang dihadiri oleh 17 pengusaha kecil. Metode pelatihan yaitu metode ceramah, tanya jawab dan diskusi serta visualisasi penggunaan beberapa teknik bisnis *on line*. Untuk menjamin tindak lanjut penerapan kegiatan bisnis *on line* para pengusaha yang tergabung dalam Ormas KRN, tim pengabdian masyarakat Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Unika Atma Jaya memberikan kesempatan pendampingan untuk menerapkan program bisnis *on line* melalui telekomunikasi *on line*.

Kata kunci: kewirausahaan, teknik bisnis on line

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi yang memanfaatkan internet saat ini menyebabkan banyak perubahan besar dalam berbagai sector kegiatan sosial yang dilakukan oleh masyarakat, tidak terkecuali dalam kegiatan perdagangan. Sistem jual beli yang dilakukan masyarakat saat ini sudah banyak dilakukan menggunakan internet, istilahnya saat ini melakukan bisnis on line/daring. Dalam kegiatan bisnis on line pembeli cukup melakukan identifikasi produk yang dibutuhkan, kemudian melakukan order serta pembayaran melalui sarana internet. Kondisi ini akan membuat semakin lebih efisien bagi pihak pembeli maupun penjualnya. Pembeli tidak memerlukan biaya transport untuk ke pasar atau ke toko penjual, demikian pula penjual atau produsen memerlukan lagi untuk menyewa toko atau tempat untuk menjual produknya.

Ormas Koalisi Rakyat Nasionalis (KRN) yang berdomisili di Depok adalah organisasi yang menampung para perempuan untuk diberdayakan untuk berbagai kegiatan social. Salah satu bidang organisasi KRN yaitu unit kerja bisnis, yang beranggotakan para pedagang dan produsen yang termasuk kelompok UMKM. Mengingat pengusaha kecil dan mikro sebagian besar bermodalkan sangat kecil, sehingga kegiatan bisnisnya hanya dilakukan secara konvensional seperti pedagang di pasar tradisional. Dengan perubahan lingkungan yang terjadi saat ini dimana sebagian besar perusahaan berukuran menengah dan besar sudah menggunakan system penjualan on line melakukan sistem penjualan secara tradisional yaitu menunggu pembeli yang datang ke tempat usahanya untuk membeli barang dagangannya. Kondisi ini dalam jangka panjang tentunya akan berdampak turunnya omzet penjualan mereka apabila tidak mengikuti perkembangan sistem perdagangan yang saat ini terjadi..

Berdasarkan kondisi ini, tim pengabdian masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unika Atma Jaya merasa tergerak untuk membantu memberikan pengetahuan kepada para pedagang dan produsen yang tergabung dalam unit kerja UMKM KRN agar bisa melakukan system perdagangannya dengan menggunakan cara on line. Setelah mengikuti pelatihan ini diharapkan para anggota UMKM yang tergabung dalam Ormas KRN memiliki pengetahuan tentang bisnis on line dan dapat menerapkannya dalam kegiatan usaha sehari-hari dan melakukan bisnis on line nya secara beretika

Teori Kewirausahaan

Sarker and Palit, (2015) menyatakan bahwa orientasi kewirausahaan (EO) mengarah pada pertumbuhan yang lebih tinggi di antara perusahaan-perusahaan yang melaksanakannya. Selanjutnya kewirausahaan merupakan pendorong penting pertumbuhan ekonomi dan kesuksesan perusahaan (Kraus et al. 2012). Secara umum, sebagian besar penelitian telah menetapkan bahwa Variabel EO secara signifikan berhubungan dengan pertumbuhan perusahaan (Neneh and Van Zyl 2017; Gupta and Batra 2016; Kim et al. 2015). Selain itu perilaku kewirausahaan dipengaruhi oleh kecenderungan mengambil risiko, pengaruh pendidikan, pengalaman kerja, locus of control, pengaruh keluarga, kebutuhan akan kemandirian, pengakuan, kebutuhan berprestasi, dan kebutuhan untuk menjadi bos bagi diri sendiri (Vij and Bedi 2012). Moloji and Rapita (2014) mengatakan wirausaha adalah individu yang menerima risiko dan inovatif dalam hal keterampilan manajemen usahanya. Li dan Jia (2015) mengatakan kewirausahaan telah menjadi istilah yang populer saat ini, ia menambahkan tidak semua wirausaha dapat sukses dalam bisnis wirausaha. Mereka membutuhkan karakteristik khusus untuk memungkinkan mereka sukses. Karakteristik wirausaha dipelajari secara ekstensif, dengan hasil beragam yang dampaknya terhadap hasil usaha kecil (Bouazza et al. 2015). Kedmenec et al, (2015) mengatakan kewirausahaan diakui sebagai kekuatan utama pertumbuhan dan pembangunan ekonomi. Javan (2014) menyatakan kewirausahaan terdiri dari enam dimensi yang

salah satunya adalah kepercayaan diri. Peneliti percaya kepercayaan diri didefinisikan sebagai wirausahawan yang percaya tentang dirinya sendiri, dan pada tingkat mana dia percaya bahwa dia dapat memimpin organisasinya menuju kesuksesan.

Teori Teknologi Informasi

Teknologi Informasi (TI) adalah bidang pengelolaan teknologi dan mencakup berbagai bidang yang termasuk tetapi tidak terbatas pada hal-hal seperti proses, perangkat lunak komputer, sistem informasi, perangkat keras komputer, bahasa program, dan data konstruksi. Singkatnya, apa yang membuat data, informasi atau pengetahuan yang dirasakan dalam format visual apapun, melalui setiap mekanisme distribusi multimedia, dianggap bagian dari TI. TI menyediakan bisnis dengan empat set layanan inti untuk membantu menjalankan strategi bisnis: proses bisnis otomatisasi, memberikan informasi, menghubungkan dengan pelanggan, dan alat-alat produktivitas. TI melakukan berbagai fungsi (TI Disiplin/Kompetensi) dari meng-instal Aplikasi untuk merancang jaringan komputer dan database informasi. Beberapa tugas yang dilakukan TI termasuk manajemen data, jaringan, rekayasa perangkat keras komputer, database dan desain perangkat lunak, serta manajemen dan administrasi sistem secara keseluruhan. Teknologi informasi kemudian menyebar lebih jauh dari konvensional komputer pribadi, teknologi jaringan, dan integrasi teknologi lain seperti penggunaan ponsel, televisi, mobil, dan lain-lain, sehingga semakin meningkatkan permintaan terutama di bidang bisnis/pekerjaan. (http://id.wikipedia.org/wiki/Teknologi_informasi). Diakses 1 Juni 2014.

Kehadiran teknologi informasi dalam kehidupan disebabkan karena globalisasi dalam kehidupan organisasi, meningkatnya persaingan bisnis, dan bertambah singkatnya siklus hidup barang dan jasa yang ditawarkan, serta meningkatnya tuntutan selera konsumen terhadap produk dan jasa tersebut. Indrajit (2000) menyatakan bahwa teknologi informasi adalah suatu teknologi yang berhubungan dengan pengolahan data menjadi informasi dan proses penyaluran data atau informasi tersebut dalam batas-batas ruang dan waktu.

Irnawati (2015) dalam penelitiannya yang melihat peranan teknologi informasi dalam meningkatkan sistem pemasaran mengungkapkan bahwa secara parsial, lingkungan secara signifikan berpengaruh langsung terhadap kinerja *marketing associate*, dengan kontribusi sebesar 0,701. Hasil lain yang diperoleh yaitu tidak ada pengaruh langsung komitmen informasi terhadap kinerja *marketing associate*, sedangkan teknologi secara signifikan berpengaruh langsung terhadap kinerja *marketing associate* dengan kontribusi sebesar 0,224. Untuk lingkungan, komitmen, teknologi secara signifikan berpengaruh terhadap kinerja *marketing associate* dengan kontribusi sebesar 57 %.

Teori Etika Berbisnis Online

Etika adalah studi dan filosofi tentang perilaku manusia dengan penekanan pada penentuan yang benar dari yang salah (pedoman moral yang mengatur perilaku yang baik). Bisnis online adalah sebuah cara promosi atau menawarkan produk atau jasa yang dilakukan melalui internet. Keuntungan bukanlah semata-mata tujuan yang harus selalu diprioritaskan. Dunia bisnis juga harus berfungsi sosial dan harus dijalankan dengan memperhatikan etika-etika yang berlaku di dalam masyarakat. Transaksi jual beli yang dilakukan pada saat ini sudah didukung oleh kemajuan teknologi yang semakin pesat. Internet merupakan salah satu hal contoh kemajuan teknologi yang dapat digunakan sebagai media transaksi jual beli.

Persoalan mengenai transaksi jual beli online yakni dikarenakan para pihak tidak bertemu secara fisik, sehingga kesepakatan antar kedua belah pihak dilakukan secara elektronik (Dwi, Siradjuddin, Wahid, 2019). Jual beli online adalah suatu proses membeli dan menjual produk-produk secara elektronik oleh konsumen atau dari perusahaan ke perusahaan dengan computer sebagai perantara transaksi bisnis (Laudon, 1998). Etika yang baik itu mencakup 1) Kejujuran

(Honesty): mengatakan dan berbuat yang benar, menjunjung tinggi kebenaran. 2) Ketepatan (Reliability): janjinya selalu tepat, tepat menurut isi janji (ikrar), waktu, tempat, dan syarat. 3) Loyalitas: setia kepada janjinya sendiri. 4) Disiplin: tanpa disuruh atau dipaks oleh siapapun taat kepada system, peraturan, prosedur, dan teknologi yang telah ditetapkan (Anoraga, 2011). *In a multi-ethnic country like Indonesia, the perceived ethical problems may not always be easy to be determine because there are more than three hundred ethnic group* (Sarwono, Armstrong, 2001). Jual beli online adalah persetujuan saling mengikat melalui internet antara penjual sebagai pihak yang menjual barang dan pembeli sebagai pihak yang membayar harga barang yang dijual. Jual beli online dilakukan melalui suatu jaringan yang terkoneksi dengan menggunakan *handphone*, komputer, tablet dan lain lain (Sri, 2019)

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Metode kegiatan yang digunakan pada pengabdian masyarakat ini adalah metode pelatihan kepada para pengusaha (pedagang dan produsen) yang tergabung dalam unit organisasi bisnis KRN Depok. Pelatihan dilakukan pada tanggal 12 Juni 2021. Mengingat kondisi lingkungan masih dilanda pandemic corona, serta adanya ketentuan Pemerintah Daerah tidak diperkenankan masyarakat berkumpul, maka kegiatan pelatihan dilakukan secara on line menggunakan media zoom. Metode pelatihan yang dilakukan yaitu metode ceramah, tanya jawab, diskusi kelompok dan pendampingan secara on line. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan adalah sebagai berikut.

1. Pelatihan kewirausahaan:

Membangun ketahanan bisnis ditengah pandemi. Pada sesi ini para peserta diberikan pengetahuan bagaimana cara mencari peluang bisnis dimasa pandemic dan memilih partner bisnis yang baik.

2. Pelatihan Pemanfaatan Teknologi Informasi dalam Kegiatan Bisnis:

Pada sesi ini para peserta diberikan pengetahuan tentang teknologi informasi yang saat ini sedang berkembang di masyarakat dan bagaimana cara memanfaatkan teknologi informasi untuk melakukan kegiatan bisnisnya.

3. Pelatihan Etika Berbisnis On Line :

Pada sesi ini peserta diberikan pengetahuan tentang bagaimana melakukan kegiatan bisnis secara on line secara beretika. Hal ini dimaksudkan agar para pedagang atau produsen bisa memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggannya sehingga Kerjasama antara produsen dan konsumen bisa saling memuaskan..

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk pelatihan dilaksanakan selama satu hari. pada tanggal 12 Juni 2021, pk. 10.00 s/d 13.00 melalui media zoom yang diikuti sebanyak 17 peserta. Pelatihan yang diberikan adalah tentang bagaimana cara para pengusaha untuk bertahan dalam kondisi sulit saat ini akibat wabah pandemic corona yang sedang terjadi, menggunakan teknologi informasi untuk kegiatan bisnisnya serta etika yang harus dilakukan oleh para pengusaha dalam melakukan kegiatan bisnis on linenya. Para peserta mulai sadar dan tergerak untuk merubah cara kegiatan bisnisnya selama dengan cara yang lebih up todate dan beretika.. Selain itu, fasilitator memberikan kesempatan pendampingan dengan cara contact via telepon atau Whatshap kepada para peserta saat mengalami kesulitan terkait penerapan penggunaan teknologi informasinya.

Pada akhir kegiatan pelatihan dilakukan evaluasi dimana peserta diminta untuk mengisi kuesioner yang terkait dengan pemahaman, manfaat pelatihan yang diberikan serta usul materi pelatihan berikutnya. Hasil survey menunjukkan Sebagian besar peserta menyatakan puas atas pelatihan yang diberikan dan akan mencoba menerapkan pengetahuan yang telah diperoleh dari

pembicara FEB Atma Jaya.



UNIVERSITAS KATOLIK INDONESIA ATMA JAYA **KRN** **Fakultas Ekonomi dan Bisnis**
Univ. Katolik Indonesia Atma Jaya

PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

"PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN DENGAN MENGGUNAKAN TEKNIK BUSINESS ON LINE"

12 Juni 2021 10 - 13 AM (WIB)

GRATIS

FASILITATOR :
1) Dr. Petrus Ridaryanto, CA, CPA, CPI
2) Linda Kusumaning Wedari, SE, MSI, Akh, Ph.D, CLJ
3) Almatius Setya Marsudi, AK, CA, M.Si, CSRA
4) Dra. Sinta Boentoro, MM
5) Ludovikus Andrio Dwicahyo
6) Michael Limiadi

PESERTA :
KRN (Ormas)
Peserta ingin memulai bisnis (UMKM) dan sudah memulai

LINK PENDAFTARAN
tiny.cc/PKMatma

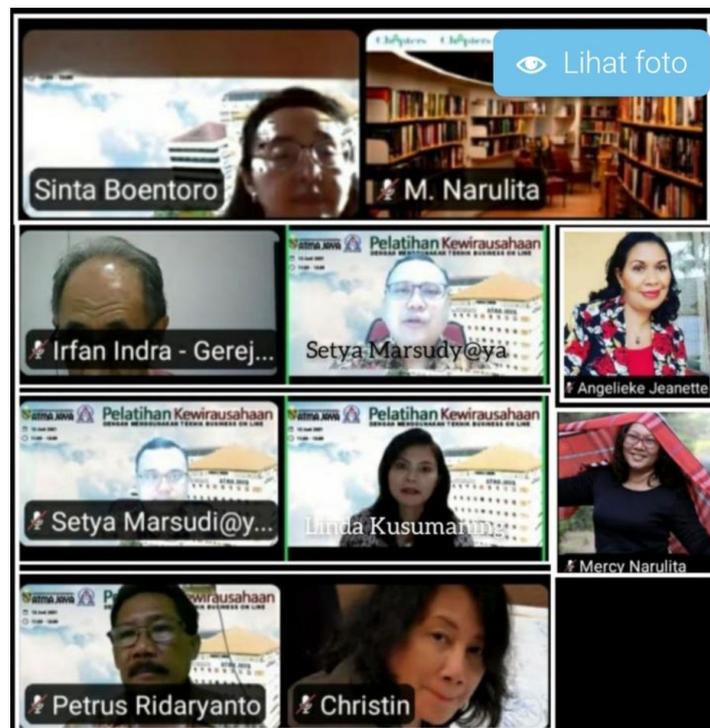
Agenda Pelatihan
TOPIK 1: Membangun Ketahanan Bisnis Di tengah pandemi (Online)
TOPIK 2: Etika Berbisnis Online
TOPIK 3: Marketing Bisnis Online

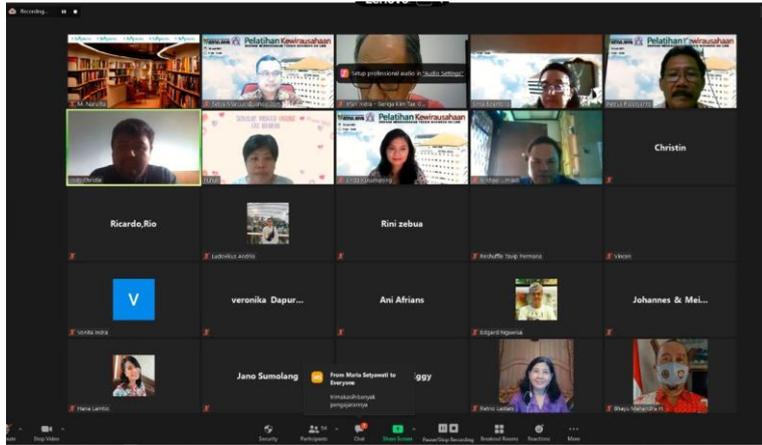
info: Marsudi (+628123413335)
Peserta akan Mendapat materi & Sertifikat

Meeting via 

 unikaatmajaya  @unikaatmajaya  UnikaAtmaJaya  UnikaAtmaJaya

Gambar 1 Undangan Kepada Peserta Untuk Mengikuti Kegiatan Pelatihan





Gambar 2 Foto kegiatan pelatihan Mnguni media Zoom

4. KESIMPULAN

Pengetahuan dan pemahaman para pengusaha UMKM yang tergabung dalam unit bisnis Ormas KRN mengenai cara mempertahankan kegiatan bisnisnya dimasa pandemic corona, penggunaan teknologi informasi dalam melakukan kegiatan bisnisnya serta cara beretika dalam melakukan bisnois on line diharapkan dapat di aplikasikan dalam kegiatan bisnisnya dimasa yang akan datang dan dapat membuat kegiatan bisnisnya dapat bertahan dan mungkin semakin meningkat dimasa mendatang. Saran ke depannya adalah perlu dilakukan pelatihan dan pendampingan secara terus menerus agar diperoleh hasil semakin maksimal.

Ucapan Terima Kasih

Tim pengabdian kepada masyarakat mengucapkan terima kasih kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unika Atma Jaya atas dukungan dana yang diberikan untuk pelathan para pengusaha kecil dan mikro yang tergabung dalam Ormas KRN Depok.

REFERENSI

- Anoraga, Pandji (2011) Pengantar Bisnis, Jakarta: PT. Rineka Cipta
- Bouazza, A.B., Ardjouman, D., & Abada, O. (2015). Establishing the Factors Affecting the Growth of Small and Medium-sized Enterprises in Algeria. *American International Journal of Social Science*, 4(2):101- 115.
- Dwi, K.E., Siradjuddin, Wahid, A. (2019). Etika Bisnis Jual Beli Online Dalam Perspektif Islam, *Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 3(1), 54-68.
- Indriajit, R.E. 2000. Manajemen Sistem Informasi dan Teknologi Informasi. Jakarta: Elex Media Komputindo
- Irnawati (2015). Peranan Teknologi Informasi Dalam Meningkatkan Sistem Pemasaran. *Faktor Exacta* Vol8 No.1 pp:14-22
- J. Laudon dan Laudon K.C (1998) Essential of Management Information System, New Jersey: Prentice Hall.
- Javan, R. S. (2014). The Relationship between Personality Traits and Entrepreneurial Intentions. *Entrepreneurship and Innovation Management Journal*, 2(1):22-33.
- Kedmenec, I., Rebernik, M., & Perić, J. (2015). The Impact of Individual Characteristics onIntentions to Pursue Social Entrepreneurship. *Ekonomski pregled*, 66(2):119-137.
- Moloi, K.C., & Nkhahle-Rapita, M.A. (2014). The Impact of Fashion Entrepreneurs’ Traits on the Success of Fashion Businesses in the Gauteng Province in South Africa. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(4):78-86.

- Neneh, B. N., & Van Zyl, J. (2017). Entrepreneurial orientation and its impact on firm growth amongst SMEs in South Africa. *Problems and Perspectives in Management*, 15(3), 166–178.
- Sarwono S., Armstrong R (2001) Microcultural Differences and Perceived Ethical Problems: An International Business Perspective, *Journal of Business Ethics* 30(1), 41-56.
- Sri,E.(2019) Trend Jual Beli Online melalui Situs Resmi Menurut Tinjauan Etika Bisnis Islam, *Jurnal Baabu Al-Ilmi*, 4(2), 186-202.
- Sarker, S., & Palit, M. (2015). Strategic orientation and performance of small and medium enterprises in Bangladesh. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 24(4), 572–586.
- Vij, S., & Bedi, H. S. (2012). Relationship between entrepreneurial orientation and business performance: a review of literature. *The IUP Journal of Business Strategy*, 9(3), 17-31.

(halaman kosong)