

## Webinar Tips & Trik Jualan Online di Tokopedia

Ni Wayan Dian Irmayani<sup>1</sup>, Ni Wayan Purnami Rusadi<sup>2</sup>, Putu Bagus Dera Setiawan<sup>3</sup>

<sup>1, 2, 3</sup> Politeknik Nasional Denpasar

Email: dianirmayani51@gmail.com<sup>1</sup>, niwayanpurnamirusadi@gmail.com<sup>2</sup>, derabagus666@gmail.com<sup>3</sup>

### Abstract

*This service aims to socialize the use of online media, especially market places, as a means of marketing for MSMEs in Denpasar City with the hope of expanding the marketing area which will have an impact on increasing turnover, especially in the current pandemic. This activity uses a contextual approach method, namely providing information about government policies, especially the Denpasar City Industry and Trade Office, Tips and Tricks about entrepreneurship from National Polytechnic and Technical Lecturers to do online marketing at the market place, in this case in collaboration with Tokopedia. The results of the training show that the community service participants are very interested in participating in this kind of training because they really feel helped in utilizing online media as a means of marketing their products and making it easier for consumers to get service products produced by MSMEs.*

*keywords : Service, Public, Marketing, Online.*

### 1. PENDAHULUAN

Pandemic Covid-19 membuat sistem ekonomi mencadi kehilangan arah dan banyak perusahaan yang gulung tikar akibat adanya wabah ini. Pandemi covid-19 juga menimbulkan masalah tersendiri yakni sedikitnya ruang untuk bergerak di luar rumah untuk mencari aktivitas lain yang berguna menambah kompetensi diri. masyarakat cenderung mengisi waktu luang untuk mengerjakan hobi mereka yang selama ini tidak dikerjakan dengan maksimal. Ada juga diantara mereka yang memulia aktivitas ekonomi baru sebagai usaha untuk mempertahankan ekonomi keluarga seperti urban farming bagi masyarakat perkotaan, berjualan online, maupun aktivitas produktif lainnya. Tidak hanya itu, tuntutan untuk tetap menjaga kompetensi diri juga turut sejalan dengan adanya berbagai kegiatan webinar atau seminar berbasis web. Konsep *link and match* antara perguruan tinggi dengan industri, Politeknik Nasional Denpasar merancang konsep kerjasama dengan dunia usaha dan dunia industri dalam menciptakan mahasiswa yang cakap dan terampil baik dalam membangun usaha ataupun menjadi bagian dalam suatu perusahaan.

Terjadinya Virus Corona (Covid-19) yang tidak hanya melanda Indonesia tapi bahkan hampir seluruh dunia sangat berdampak pada seluruh masyarakat. Mulai dari *social distancing* serta karantina mandiri yang membuat kegiatan masyarakat sangat terbatas dan hanya dapat berdiam diri dirumah saja. Walaupun di rumah saja, ternyata masih dapat menghasilkan peluang usaha yang tentunya menghasilkan. Namun kegiatan berwirausaha ini tentunya akan berkembang apabila dilakukan pemasaran yang memudahkan konsumen untuk mendapatkan produknya di tengah pemberlakuan PSBB ataupun pembatasan kegiatan masyarakat saat ini. Para UMKM di Kota Denpasar dituntut untuk kreatif dalam mengemas dan menjual produknya sehingga dapat menggaet konsumen baru serta mempertahankan konsumen yang sudah ada nantinya. Untuk ini perlu diberikan pelatihan dalam memasarkan produknya melalui *marketplace* seperti Tokopedia. Kegiatan ini diharapkan mampu membantu para UMKM di Kota Denpasar untuk melakukan pemasaran secara *online*.

Maraknya pelatihan yang diadakan untuk merangsang pertumbuhan ekonomi nasional

dengan keterbatasan interaksi antara penjual dengan pembeli mejadikan para pelaku UMKM baru menjadi lebih semangat untuk membuka usahanya. Dewasa webinar digagas untuk menjadi aktivitas baru yang dapat diperuntukkan sebagai media belajar, membuka wawasan atau sekedar mengisi waktu luang. Webinar bisa menjadi jawaban akan kebutuhan peningkatan kompetensi diri di tengah pandemic (Endang & Sugiyanto, 2020)

Secara teoretis, artikel ini diharapkan bermanfaat bagi penerapan kajian bisnis mikro di dalam sebuah komunitas masyarakat lokal. Dalam studi Hubungan Internasional, mikro bisnis berada dalam lingkup kajian pembangunan sosioekonomi (Zainol, 2017) dalam level analisa individu dan kelompok individu. Dalam studi Administrasi Bisnis, mikro Bisnis berada dalam ranah kajian bisnis berkelanjutan dan menjadi ujung tombak inovasi dalam pembangunan dan pemberdayaan masyarakat dalam rangka mengurangi faktor kemiskinan (Lateh, Hussain, & Halim, 2017). Secara praktis, artikel ini diharapkan mampu memberikan manfaat bagi para wirausahawan, para peneliti dan pembaca yang tertarik dalam isu-isu mengenai bisnis mikro di masyarakat lokal.

## 2. METODE PELAKSANAAN

Pada Senin, 27 Juli 2020 Politeknik Nasional Denpasar berkolaborasi bersama dengan Tokopedia serta Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Denpasar mengadakan webinar yang bertajuk Tips & Trik Jualan *Online* di Tokopedia, dengan jumlah peserta 212 orang dari UMKM di Kota Denpasar dan juga masyarakat umum. Dengan narasumber Kadek Kharisma Suryandari, S.E selaku *City Partner Performance* dari Tokopedia, Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Denpasar yang pada kesempatan kali ini diwakulkan oleh Bapak Ir. Ida Bagus Anom Suniem, M.M selaku Sekretaris Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Denpasar dengan materi Kebijakan Pemerintah terhadap UKM/IKM serta pelaku usaha pada masa Covid-19 dan Ibu Ni Wayan Purnami Rusadi, S.P., M.Agb selaku Dosen

Kewirausahaan Politeknik Nasional Denpasar, *Local Makers Potme Farm* serta Bee Jamur yang juga pengguna *platform* Tokopedia sebagai sarana penjualan produk – produk yang dihasilkan.

Materi yang disampaikan diharapkan mampu untuk memberikan informasi dan juga motivasi bagi wirausaha muda yang berasal dari mahasiswa Polnas Denpasar maupun UMKM yang ada di Kota Denpasar tentang bagaimana cara memasarkan produk kepasar *online* dan tentunya memanfaatkan Tokopedia sebagai salah satu platform yang populer di Indonesia. Dalam kegiatan ini pula diharapkan dapat menginformasikan serta mengedukasi UKM/IKM ataupun pelaku usaha di Kota Denpasar terkait kebijakan pemerintah saat pandemi Covid-19 dan apa saja yang perlu dipersiapkan menghadapi kebijakan *New Normal*.

Dalam sambutannya Direktur Politeknik Nasional Denpasar, Bapak I Made Adi Purwantara S.T., M.Kom juga menyampaikan bahwa saat ini sedang gencarnya kolaborasi antara dunia pendidikan dengan dunia usaha dan dunia industri, jadi dengan diadakannya *webinar* ini dapat terjalin kerjasama antara Politeknik Nasional Denpasar dengan Disperindag Kota Denpasar dan juga Tokopedia. Mengingat cukup banyak mahasiswa Politeknik Nasional Denpasar yang telah memiliki usaha agar nantinya bermanfaat bagi masyarakat umum. Selain itu kampus Polnas Denpasar juga mensupport usaha mahasiswa diantaranya membuka stand pada saat CFD (*Car Free Day*) Renon bagi UKM Kewirausahaan sebelum pandemi Covid-19 dan juga mendukung lewat sosial media Polnas Denpasar dengan membuat ruang khusus pada *website* Polnas Denpasar sebagai pusat informasi usaha serta produk mahasiswa Polnas Denpasar dan juga informasi wiruusaha selama pandemi Covid-19. Semoga Webinar ini bermanfaat dan apa yang didapatkan bisa di terapkan dengan baik dan melalu *webinar* ini pula semoga masyarakat umum dapat mengenal kampus Politeknik Nasional Denpasar sebagai kampus vokasi yang *link and match* dengan

industri. Teknik yang digunakan dalam penyusunan laporan ini yaitu dengan menggunakan laporan kegiatan webinar yang diselenggarakan, dan dokumentasi politeknik nasional Denpasar.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan webinar Tips & Trik Jualan Online di Tokopedia ini dilaksanakan pada tanggal 27 Juli 2020, diikuti oleh 212 orang dari UMKM di Kota Denpasar dan juga masyarakat umum. Kegiatan pelatihan berjalan dengan lancar dihadiri oleh 212 peserta. Peserta pelatihan terlihat antusias dengan materi pelatihan yang diberikan. Hal ini terlihat dari awal hingga akhir acara, semua peserta mengikuti dengan baik.



Gambar 1. Peserta Webinar Tips dan Trik Jualan Online di Tokopedia

Sumber: Dokumentasi Politeknik Nasional Denpasar, 2020



Gambar 2. Para Narasumber Memaparkan Tips dan Trik Jualan Online di Tokopedia

Sumber: Dokumentasi Politeknik Nasional Denpasar, 2020

Materi yang dibawakan yaitu konsep ide *marketing* untuk *survive* di tengah pandemi virus corona yaitu Tips & Trik Jualan *Online* di

Tokopedia. Setelah dilaksanakan sosialisasi pemanfaatan *media online* sebagai media pemasaran produk bagi para masyarakat umum, maka tingkat keberhasilan penyelenggaraan kegiatan Pengabdian Masyarakat ini, dapat dilihat dari hasil evaluasi selama pelaksanaan kegiatan webinar, yakni:

- a. Evaluasi proses bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan dari program yang dibuat serta keterlibatan peserta atau khalayak sasaran antara strategis selama mengikuti kegiatan webinar Tips & Trik Jualan *Online* di Tokopedia. Evaluasi ini dilakukan dari awal sampai akhir kegiatan *webinar* pemanfaatan *media online*, dengan melihat tanggapan peserta terhadap studi kasus yang diberikan, praktik dapat diselesaikan dengan baik,
- b. Evaluasi hasil/produk bertujuan untuk mengetahui seberapa jauh tingkat keberhasilan tujuan yang telah dirumuskan, dapat dilihat dari respon (tanggapan) peserta terhadap sosialisasi pelatihan yang telah dilakukan, yang diberikan berupa tanggapan hasil webinar Tips & Trik Jualan *Online* di Tokopedia oleh peserta webinar.

Semua peserta mengikuti kegiatan secara penuh dikarenakan semua peserta antusias mengikuti kegiatan webinar tersebut. Dari respon (tanggapan peserta) yang diberikan peserta menyatakan bahwa kegiatan *webinar* ini merasa perlu dilakukan, karena sangat membantu atau mendukung proses pemasaran produk secara *online* sebagai media promosi produk dan peningkatan omset usaha di tengah jaman pandemic ini. 90% Peserta berpendapat bahwa kegiatan pelatihan ini akan dapat memperluas pasar tidak hanya pada pasar yang di Kota Denpasar saja, namun sisanya 10% menyatakan kurang perlu dikarenakan belum mampu memanfaatkan *media online* secara penuh. Kemudian 100% menjawab bahwa materi *webinar* Tips & Trik Jualan *Online* di Tokopedia yang diberikan dengan cara menarik karena bersentuhan langsung dengan pemanfaatan *media online* untuk pemasaran produk, 100% dari semua peserta pelatihan mengaggap bahwa dengan kegiatan ini dapat memberikan peluang

untuk meningkatkan omset usaha, dan 100% dari semua peserta mengharapkan pelatihan-pelatihan semacam ini diberikan secara rutin.

Adapun beberapa faktor pendorong terlaksananya kegiatan pelatihan *webinar* ini adalah dari pihak peserta begitu antusias dalam mengikuti rangkaian kegiatan pengabdian pada masyarakat ini, pelaksanaan kegiatan ini dapat memberikan pengetahuan tambahan/menambah wawasan bagi peserta mengenai pemanfaatan media *online* sebagai sarana pemasaran produk, Kesiapan dan semangat para peserta kegiatan *webinar* ini begitu besar untuk mendapatkan pengetahuan dan keterampilan yang disiapkan oleh panitia pelaksana, Faktor pendorong lainnya adalah kesiapan anggota tim pelaksana yang telah menyiapkan diri, terutama dalam pemberi materi *webinar* pada kegiatan pengabdian ini.

#### 4. UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Direktur Politeknik Nasional Denpasar, Bapak I Made Adi Purwantara S.T., M.Kom dan Ibu Ni Wayan Purnami Rusadi, S.P., M.Agb selaku Wakil Direktur III bidang Kemahasiswaan Politeknik Nasional Denpasar yang telah menugaskan penulis menjadi panitia dalam kegiatan pengabdian masyarakat pada periode Bulan Juli 2020. Terima kasih penulis sampaikan kepada narasumber Kadek Kharisma Suryandari, S.E selaku *City Partner Performance* Tokopedia, Bapak Ir. Ida Bagus Anom Suniem, M.M selaku Sekretaris Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Denpasar yang telah hadir mewakili Ibu Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Denpasar, para pelaku usaha pada masa Covid-19, yang telah membantu serta memfasilitasi kegiatan webinar ini agar berjalan dengan baik, serta para peserta yang telah mengikuti kegiatan webinar dengan baik.



Gambar 3. Penyerahan Kenang – Kenangan Kepada Dinas Perindustrian Kota Denpasar  
Sumber: Dokumentasi Politeknik Nasional Denpasar, 2020

#### 5. KESIMPULAN

Berdasarkan analisis hasil kegiatan tersebut dapat disimpulkan beberapa hal yakni, Kegiatan pengabdian pada masyarakat yang dilakukan ini sangat bermanfaat dalam meningkatkan pengetahuan mahasiswa serta masyarakat dalam memanfaatkan media *online* sebagai sarana pemasaran produk, sehingga memberikan peluang untuk memperluas pasar produk yang dapat berimbas pada peningkatan omset usaha. Pengabdian pada masyarakat untuk masyarakat berupa sosialisasi media *online* sebagai sarana pemasaran produk sangat perlu karena perkembangan era teknologi yang menuntut para pelaku usaha untuk bersaing secara global dengan media online di tengah jaman pandemi ini.

#### 6. DAFTAR PUSTAKA

- Alfredo, D. Z. (2020). *Laporan Akhir Pelaksanaan Kuliah Kerja Nyata Program Pengabdian Kepada Masyarakat Desa Jatisari*. Sumedang: Universitas Padjadjaran.
- Audina, S. F. (2017). *Strategi Keberhasilan Usaha Home Industry dalam Memberdayakan masyarakat (Studi Kasus Home Industry Sepatu Bapak Haryono di RT 02 Kemayoran Jakarta Pusat)*. Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah.

- Deasy Silvy Sari, & Zaenal Muttaqin. (2020). *Potensi Usaha Rumahan Di Desa Jatisari Kabupaten Sumedang*. Universitas Padjadjaran
- Endang, S.R & Sugiyanto, S. (2020). Pemanfaatan Waktu Luang (Leisure) Dengan Mengikuti Webinar Sebagai Upaya Meningkatkan Kompetensi Diri Di Masa Pandemi Covid-19 Di Indonesia. *Japs: Jurnal Administrasi Politik dan Sosial*. Vol. 1 No 2, Agustus 2020, pp 121-135. DOI: <https://doi.org/10.46730/japs.v1i2.26>
- Fransiska, I., & dkk. (2019). *Laporan Kuliah Kerja Nyata Kewirausahaan AUSAID Desa Jatisari*. Sumedang: Universitas Padjadjaran.
- Imam Santosa, 2014. *Masalah dan Tantangan Pengembangan Kewirausahaan Pada Kalangan Mahasiswa di Indonesia*. Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan volume 3 nomor 3 tahun 2014. Kurniatai, E. D. (2015). *Kewirausahaan Industri*. Yogyakarta: Depublisid.
- Lateh, M., Hussain, M. D., & Halim, M. S. (2017). *Micro Enterprise Development and Income Sustainability for Povertu Reducti: A Literature Investigation*. *International Journal of Business and Technopreneurship*. 7(1), 23-38.
- Madani, G. (2017). *Menumbuhkan Wirausahawan Muda Indonesia dengan Pendidikan Kewirausahaan Terintegratif*. [www.kompasiana.com](http://www.kompasiana.com).
- Surya Mahedi, (2016). *Pelatihan Pemanfaatan Media Online Sebagai Sarana Pemasaran Hasil Produksi Bagi Asosiasi Pengrajin Industri Kecil (Apik) Kabupaten Buleleng*. UPT TIK Universitas Pendidikan Ganesha
- Sivana, S. (2015). *Pentingnya Menumbuhkan Jiwa Entrepreneur di Kalangan Mahasiswa*. Wordpress.Com.
- Suryana, Yuyus dan Khatib Bayu. 2013. *Kewirausahaan – Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*. Kencana Prenada Media Group. Jakarta.
- Zainol, N. R. (2017). *Examining the Effectiveness of Microenterprise Development Programs in*. *Journal of International Studies*, 10(2), 292-30