

Article history

Received Oct 31, 2020
Accepted Dec 02, 2021

**PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN PEMBUATAN
PERUSAHAAN STARTUP BAGI UMKM DEMI
MENINGKATKAN KETAHANAN EKONOMI DI MASA
PANDEMI COVID 19**

Rahimi Fitri, Agus Setiyo Budi Nugroho, Arifin Noor Asyikin, Herlinawati

Jurusan Teknik Elektro, Prodi D3 Teknik Informatika, Politeknik Negeri Banjarmasin

rahimi_fitri@poliban.ac.id

arifin@poliban.ac.id

agus_sbn@poliban.ac.id

Herlinawati@poliban.ac.id

ABSTRACT

The Covid-19 outbreak has had a negative impact on all sectors in the world, including Indonesia. The MSME business and also startups are among those affected. Significant impacts, such as decreased sales, reduction of employees, and losses to cover operating costs. Micro, small and medium enterprises (MSMEs) are the sectors most vulnerable to the impact of the Covid 19 pandemic. Currently, the MSME sector is considered to be no longer able to become one of the pillars of the Indonesian economy, such as during the 1998 and 2008 economic and financial crises. mats, and large companies that have to downsize the number of employees so that there are massive layoffs, the worst impact that occurs is an increase in divorce rates due to reduced income in households. This must be an important concern for the community to creatively create new business opportunities amid the COVID19 pandemic. Changes in people's buying behavior from buying directly to traders to buying online can be an opportunity to make changes in the economic sector. E-commerce companies in Indonesia recorded an increase in sales volume with more and more people implementing physical distancing in the midst of the Covid-19 outbreak. The government has also started to look at the e-commerce sector as a solution to overcoming the tax deficit due to the economic slowdown. Digital commerce has a very good opportunity in the midst of a pandemic which demands that people carry out social distancing, and opens opportunities for anyone to open new businesses after the pandemic. A digital startup company is a business that has just been established and is growing supported by digital services and still needs a lot of funding to operate with a minimalist work group. In Indonesia, there are currently many young entrepreneurs emerging to create startup businesses that have unlimited innovation and creativity. Based on the previous description, in community service activities with the community empowerment program scheme, it is intended to hold training and mentoring activities for MSMEs or people who already have business products to be able to build startup companies.

Keywords: *E-Commerce, STARTUP, MSMEs, COVID 19 Pandemic*

ABSTRAK

Wabah Covid-19 telah memberikan dampak buruk bagi seluruh sektor di dunia, termasuk Indonesia. Bisnis UMKM dan juga Startup menjadi salah satu yang terdampak. Dampak signifikan, seperti penurunan sales, pengurangan karyawan, dan kerugian untuk menutup biaya operasional. Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) menjadi sektor yang paling rentan terkena pengaruh pandemi Covid 19. Saat ini Sektor UMKM dianggap tidak bisa lagi menjadi salah satu penyangga perekonomian Indonesia seperti saat krisis ekonomi dan keuangan 1998 dan 2008. Banyak UMKM yang harus gulung tikar, dan perusahaan besar yang harus merampingkan jumlah pegawainya sehingga terjadi PHK besar-besaran, dampak terburuk yang terjadi adalah meningkatnya tingkat perceraian yang diakibatkan menurunnya pemasukan didalam rumah tangga. Hal ini harus menjadi perhatian penting bagi masyarakat untuk secara kreatif menciptakan peluang usaha baru ditengah pandemi COVID19. Perubahan perilaku beli masyarakat dari pembelian secara langsung ke pedagang berubah menjadi pembelian melalui daring bisa menjadi peluang untuk melakukan perubahan di bidang ekonomi. Perusahaan e-commerce di Indonesia membukukan terjadinya kenaikan volume penjualan dengan semakin banyaknya masyarakat yang menerapkan physical distancing di tengah wabah Covid-19. Pemerintah juga mulai melirik sektor e-commerce sebagai salah satu solusi untuk mengatasi defisit pajak akibat pelambatan ekonomi. Perdagangan digital memiliki peluang yang sangat bagus di tengah pandemi yang menuntut masyarakat melaksanakan social distancing, dan membuka peluang bagi siapa saja untuk membuka usaha baru pasca terdampak pandemi. Perusahaan startup digital merupakan bisnis yang baru saja berdiri dan berkembang dengan didukung oleh layanan digital dan masih butuh banyak pendanaan untuk beroperasi dengan kelompok kerja yang minimalis. Di Indonesia sendiri saat ini sudah banyak bermunculan entrepreneur muda menciptakan bisnis startup yang memiliki inovasi dan kreatifitas tanpa batas.

Kata Kunci: E-Commerce, STARTUP, UMKM, Pandemi COVID 19.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi salah satu mesin penggerak pertumbuhan ekonomi di Indonesia (Alamsyah, 2011). Dorongan pemerintah untuk meningkatkan kualitas UMKM terus dilakukan dengan berbagai kebijakan, salah satunya mendorong digitalisasi di segmen ini. Di era Revolusi Industri 4.0 ini perkembangan digital sangat penting agar UMKM mampu bersaing di tingkat global (Ariwulan, 2020).

Namun, sekarang UMKM merupakan salah satu sektor yang merasakan dampak paling besar dari pandemi Covid 19. Kekhawatiran juga semakin tinggi dan menimbulkan keresahan, dikarenakan semakin lama omzet yang dihasilkan semakin menurun. UMKM yang dimaksud adalah penjual pulsa, perdagangan asongan, warung makan/kue, hingga pedagang yang biasa berjualan di pasar.

Di masa pandemi ini, aktivitas masyarakat di luar ruangan cenderung berkurang dan banyak menggunakan aplikasi online dalam halm pemesanan barang/makanan. Hal tersebut membuat pendapatan para pelaku UMKM jadi ikut merosot. Mereka mulai merasa kesulitan dalam menyeimbangkan arus kas. Termasuk memenuhi

kebutuhan operasional produksi karena omzet yang diperoleh tidak sesuai harapan, bahkan sebagian UMKM sudah berada di ambang kritis dan merugi.

Menurut Teten Masduki selaku Menteri Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah mengatakan UMKM masih memiliki peluang untuk tumbuh dalam masa pandemi Covid-19 dengan melakukan digitalisasi (Jaya et al., 2017; Purnomo, 2019). Pandemi Covid 19 ini sangat memicu perubahan perilaku konsumen dan beralih untuk belanja melalui pasar online. Berdasarkan data yang diperoleh, disampaikan bahwa saat ini UMKM yang terhubung dengan ekosistem digital masih kecil atau sekitar 13% (Alamsyah, 2011; Saputra, 2015). Begitu juga dengan upaya pelatihan transformasi UMKM ke ekosistem digital oleh Kemenkop UMKM yang tingkat keberhasilannya tercatat masih rendah, hanya 4% hingga 7%. Kendati demikian, berjalan online tidak sekadar terhubung dengan ekosistem digital, tapi UMKM juga mesti siap bersaing (Jaya et al., 2017).

Agar hal tersebut dapat diantisipasi, maka tim pengabdian kepada masyarakat bermaksud untuk memberikan kontribusi dengan mengadakan pelatihan dan pendampingan pembuatan perusahaan Startup, yang secara utuh menerapkan teknologi dalam segala proses bisnisnya. Kepentingan teknologi aplikasi yang online, pada masa sekarang ini sangat diperlukan. Pelaku UMKM mau tidak mau dan harus menerapkan hal tersebut dan sebagai sarana agar usaha terus berkembang.

Berdasarkan hasil survei dan wawancara kepada mitra yang dapat dijabarkan sebagai berikut Rina Cake's dengan kondisi terkini adalah dari sisi cara menjual secara online melalui Whatsapp dan Instagram serta memiliki tool sendiri. Permasalahan yang dihadapi adalah dikarenakan masih usaha skala kecil maka untuk menjadikan usaha ini lebih berkembang dan menjadikannya sebuah Startup atau Perusahaan masih kurang percaya diri dan tidak ada pembimbingan/pelatihan tentang pengetahuan tersebut.

METODE KEGIATAN / SOLUSI / TEKNOLOGI /

Metode pelaksanaan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan skema pemberdayaan masyarakat adalah dalam bentuk pelatihan dan pendampingan kepada UMKM yang akan diadakan selama dua hari dengan rincian dapat di lihat pada Gambar 1 berikut ini.



Gambar 1. Metode Pelaksanaan Kegiatan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan dilakukan dengan 2 tahap, tahap pertama adalah workshop yang dilaksanakan secara online dan tahap kedua adalah pembuatan E-commerce yang akan diberikan kepada salah satu UKM. Sub bab berikut ini akan membahas terkait masing-masing tahapan.

a. Webinar Pengenalan StartUp bagi UMKM

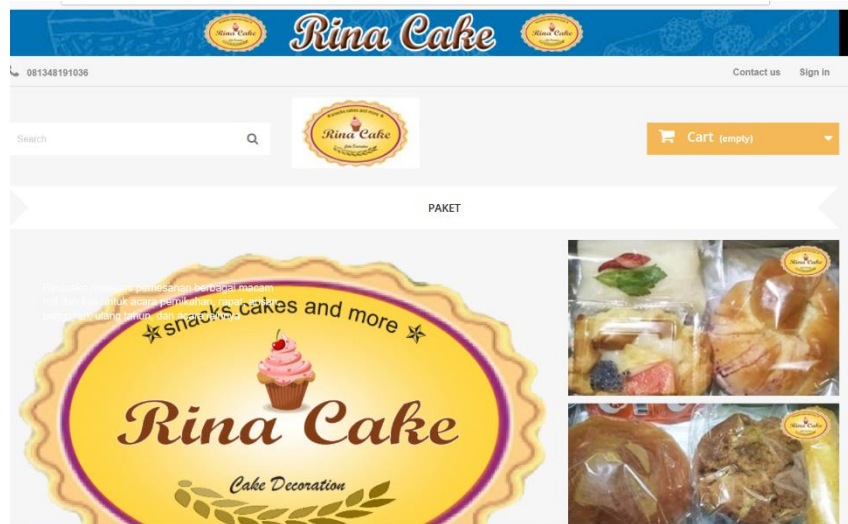
Webinar pengenalan startUp bagi UMKM dilaksanakan pada tanggal 26 September 2020 dan dilaksanakan secara daring yang dihadiri oleh penggiat UMKM bidang kuliner. Dalam kegiatan ini materi yang disampaikan tentang pengenalan usaha rintisan berbasis digital (StartUp) dan pemaparan tips bagaimana UMKM dapat terus bertahan dimasa pandemic.

b. Dalam rangka pendampingan UMKM untuk dapat bertumbuh membentuk suatu usaha rintisan berbasis digitan maka pada kegiatan pengabdian ini tim membantu UMKM dengan membangun suatu system E-Commerce yang siap pakai untuk mendukung usaha mitra dalam penjualan produk secara online.

c. Pelatihan Penggunaan Sistem kepada UMKM terpilih

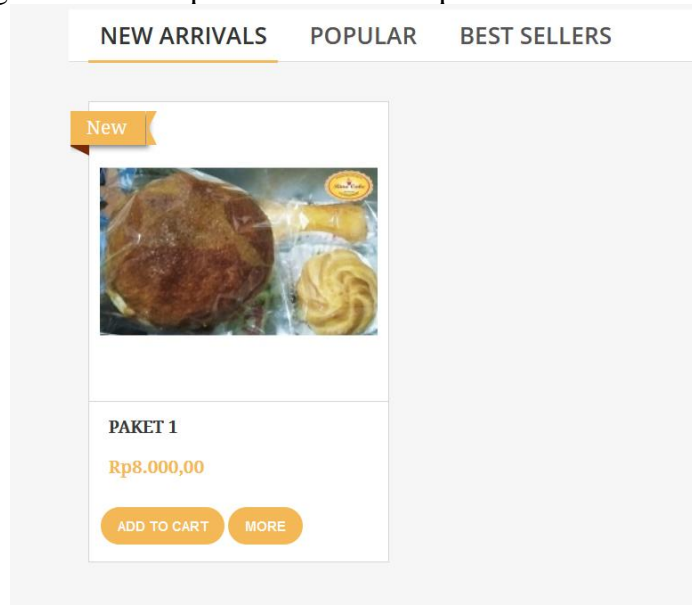
Membangun Sistem E-Commerce Rina Cakes

Sistem ini dibangun untuk memudahkan pemilik toko untuk menjual produknya secara online berbasis web. Kemudahan pemesanan produk yang ditawarkan dalam system ini diharapkan dapat memudahkan pembeli untuk melakukan pembelian kue atau paket kue. Gambar berikut ini adalah tampilan awal dari web tersebut.



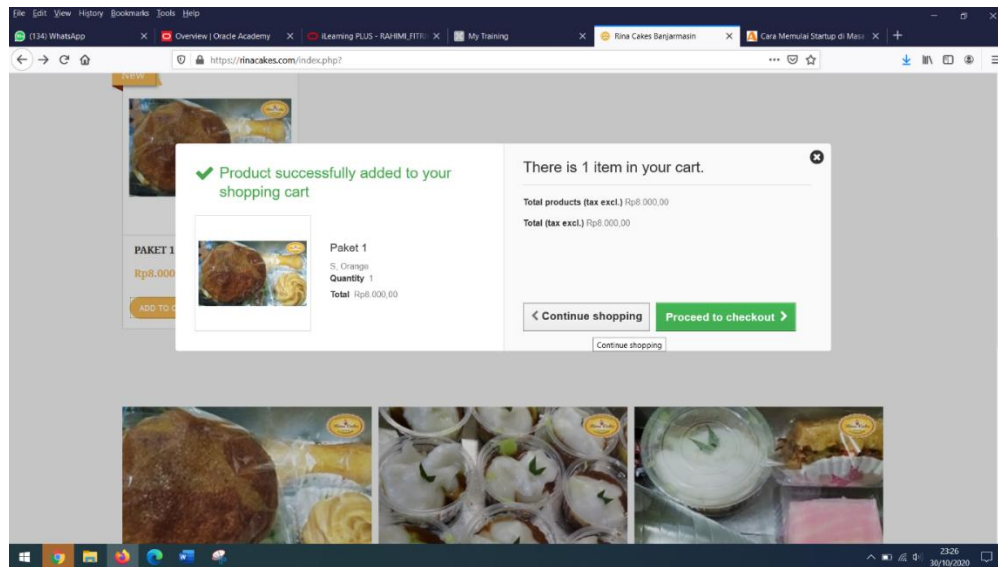
Gambar 2. Tampilan Awal

Gambar 3 adalah tampilan data paket kue yang dapat dipesan secara online, jika pelanggan ingin melakukan pembelian maka dapat memilih tombol *add to chart*.



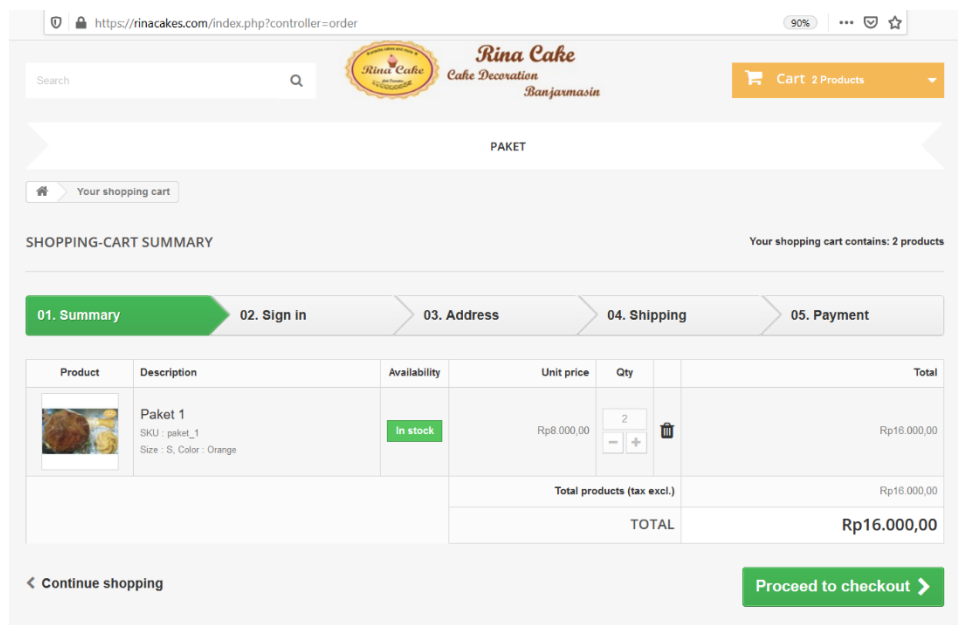
Gambar 3. Pemesanan Paket Kue

Ketika paket kue dimasukkan dalam pembelian maka akan tampil seperti gambar 4 dimana pada bagian ini pelanggan mendapatkan 2 pilihan yaitu melakukan pembelian tambahan atau proses *checkout* atau pembayaran.



Gambar 4. Keranjang Belanja

Ketika pilihan pelanggan adalah *proceed to checkout* maka akan muncul ringkasan pembelian pelanggan seperti gambar 5.



Gambar 5. Ringkasan Pembelian Pelanggan

Berdasarkan gambar 5 jika pelanggan melanjutkan proses berikutnya maka akan muncul isian verifikasi data pelanggan. Jika pelanggan belum pernah melakukan proses pembelian sebelumnya maka pelanggan harus membuat akun terlebih dahulu, jika pelanggan telah memiliki akun maka pelanggan dapat masuk menggunakan email dan password yang telah diberikan sebelumnya, seperti pada gambar 6

Search

Rina Cake
Cake Decoration
Banjarmasin

Cart 2 Products

PAKET

Authentication

AUTHENTICATION

01. Summary 02. Sign in 03. Address 04. Shipping 05. Payment

CREATE AN ACCOUNT

Please enter your email address to create an account.

Email address

Create an account

ALREADY REGISTERED?

Email address

Password

Forgot your password?

Sign in

Gambar 6. Verifikasi Pengguna Sistem

Gambar 7 dan gambar 8 adalah isian dalam pembuatan akun baru, pengguna akan diminta untuk mengisi data diri dan data alamat untuk keperluan pengiriman barang.

01. Summary 02. Sign in 03. Address 04. Shipping 05. Payment

YOUR PERSONAL INFORMATION

*Required field

Title

Mr. Mrs.

First name *

Last name *

Email *

snowfiet@gmail.com

Password *

(Five characters minimum)

Date of Birth

- - -

Sign up for our newsletter!

Receive special offers from our partners!

Register >

*Required field

Gambar 7. Isian Akun Baru

YOUR ADDRESSES

To add a new address, please fill out the form below.

*Required field

First name *

Last name *

Company
 ✓

Address *
 ✓

Address (Line 2)
 ✓

City *
 ✓

State *

Zip/Postal Code *
 ✓

Country *

Home phone **
 ✓

Mobile phone **
 ✓

** You must register at least one phone number.

Additional information

Please assign an address title for future reference. *

Save >

Gambar 8. Isian Alamat Untuk akun baru

ADDRESSES

01. Summary > 02. Sign in > **03. Address** > 04. Shipping > 05. Payment

Choose a delivery address:

Use the delivery address as the billing address.

YOUR DELIVERY ADDRESS

Rahimi fitri
snowfiet
Jl. Tanjung 9 Blok 4 No. 22 Rt. 19 Perumnas Kayu Tangi
Banjarmasin, District of Columbia 70123
United States
05113305185
085249818828

Update >

YOUR BILLING ADDRESS

Rahimi fitri
snowfiet
Jl. Tanjung 9 Blok 4 No. 22 Rt. 19 Perumnas Kayu Tangi
Banjarmasin, District of Columbia 70123
United States
05113305185
085249818828

Update >

Gambar 9. Informasi Data Pelanggan dan Alamat Pengiriman

Pembelian Domain Web

Web E-commerce yang dibangun agar dapat dimanfaatkan oleh pemilik dan pelanggan toko rina cakes maka perlu di hosting secara online. Adapun alamat URL dari Web E-Commerce Rina Cakes adalah [Http://www.rinacakes.com](http://www.rinacakes.com), dimana domain dan hosting ini berlaku pembayarannya selama 2 tahun.

Serah Terima Domain Web E-Commerce

Setelah semua system dikembangkan dan disiapkan, maka selanjutnya adalah proses serah terima dari tim pengabdian kepada masyarakat Politeknik Negeri Banjarmasin kepada pemilik toko Rina Cakes. Adapun kegiatan serah terima ini juga melibatkan mahasiswa Poliban dalam membantu kelancaran kegiatan pengabdian ini.

Pelatihan Penggunaan Sistem

Tahapan selanjutnya adalah pelatihan penggunaan system. Pelatihan dilaksanakan selama 1 hari. Pemilik toko dilatih untuk menggunakan system, mengelola pembelian paket kue dan pengiriman barang.

KESIMPULAN

Kegiatan program pengabdian kepada masyarakat merupakan salah satu bentuk tri dharma yang harus dilaksanakan oleh dosen. Poliban melalui Pusat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (P3M) memfasilitasi para dosen untuk dapat mengajukan pendanaan pada Skema Program Pemberdayaan Masyarakat untuk melaksanakan kegiatan pengabdian. Pada kesempatan kali ini tim melaksanakan pengabdian dengan mitra toko kue rina cakes, dimana dari kegiatan yang telah dilaksanakan dapat ditarik kesimpulan yaitu Implementasi Sistem e-commerce sangat berguna dalam hal publikasi dan kemudahan pembelian kue di rina cakes, dan E-commerce menjadi salah satu solusi bisnis digital yang dapat diimplementasikan di masa pandemic COVID 19

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di lingkungan Politeknik Negeri Banjarmasin agar dapat terlaksana dengan baik, maka ada beberapa saran yang perlu disampaikan yaitu kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan terus menjalin hubungan yang baik antara perguruan tinggi dengan masyarakat, sehingga perguruan tinggi khususnya Poliban dapat memberikan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi masyarakat melalui program kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Selanjutnya diperlukan adanya dukungan dana guna meningkatkan kontribusi terhadap pemecahan masalah yang dihadapi oleh masyarakat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kepada Politeknik Negeri Banjarmasin melalui DIPA memberikan dukungan dana sehingga kegiatan ini dapat terlaksana dengan lancar, tak lupa ucapan terima kasih kepada ibu Rina Sari pemilik toko Rina Cakes yang telah menyambut TIM Pengabdian Kepada Masyarakat dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Alamsyah, P. (2011). Startup Indonesia 2010. *Reportase, October*, 66.
<https://doi.org/10.13140/2.1.4595.7124>
- Ariwulan, S. (2020). *Menteri Teten: Ada peluang bagi UMKM di tengah pandemi*.
- Jaya, M. A., Ferdiana, R., & Fauziyati, S. (2017). Analisis Faktor Keberhasilan Startup Digital di Yogyakarta Mardi Arya Jaya 1 , Ridi Ferdiana 2 , Silmi Fauziati 3. *Jurnal.Umk.Ac.Id*, 4(1), 167–173.
- Purnomo, A. (2019). *14 Aturan Survive untuk Bisnis Startup*. 1–4.
<https://doi.org/10.31227/osf.io/vh4ba>
- Saputra, A. (2015). Peran Inkubator Bisnis dalam Mengembangkan Digital Startup Lokal di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya*, 4(1), 1–24.