



SOSIALISASI DAN PELATIHAN APLIKASI GOBIZ MERCHANT UNTUK MEMPERMUDAH PENJUALAN ONLINE BAGI UMKM DAN ANGGOTA KOPERASI AKRAB KELURAHAN PONDOK MELATI, KOTA BEKASI

AUTHOR

1)Ahmad Nurdin Hasibuan, 2)Kamarul Zaman Rambe, 3)Widad,
4)Syamsul Bachri, 5)Harisman

ABSTRAK

Implementation of Socialization and Training on the GoBiz Merchant Application to facilitate online sales for MSMEs and members of the AKRAB Cooperative, Pondok Melati Village, Bekasi City. This activity was organized by the Community Service Team of the 1957 Kosgoro Institute of Business and Informatics for businesses to be able to take advantage of online business and provide input to the wider community and especially members of the Akrab Cooperative and UMKM Pondok Melati Village, Bekasi City. The implementation of socialization and training was completed with good results, as evidenced by the large number and enthusiasm of participants to follow and understand and use the GoBiz application, a concept that is increasingly attractive to cooperatives and MSMEs. This concept is very important for cooperatives and SMEs for a simple reason that has long been known, namely the change in consumer behavior from traditional shops to online shops. From the MSME and Cooperative perspective, limited knowledge and ability to use online applications and resources encourage cooperatives and UKM to seek new ways to meet consumer needs and wants. The GoBiz application is an option that traders can use in their buying and selling activities using current information technology.

Kata Kunci

GoBiz Merchant, MSMEs, Online Sales

AFILIASI

Prodi, Fakultas
Nama Institusi
Alamat Institusi

1-5)Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi
1-5)Institut Bisnis dan Informatika (IBI) Kosgoro 1957
1-5)Jl. M. Kahfi II No. 33, Jagakarsa, Jakarta Selatan, DKI Jakarta

KORESPONDENSI

Author
Email

Ahmad Nurdin Hasibuan
a.nurdin.hasibuan@gmail.com

LICENSE



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

PENDAHALUAN

Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI) melakukan beberapa *assessment* dan penelitian terhadap keberlangsungan operasional UMKM pada masa pandemi Covid-19, dengan tujuan untuk mengetahui dampak yang ditimbulkan dari pandemi atas keberlangsungan operasionalnya UMKM serta mengidentifikasi berbagai strategi dalam upaya untuk mengembalikan efektivitas maupun produktivitas UMKM. Survei *quick assessment* dampak pandemi terhadap operasional UMKM di Indonesia, dilakukan penelitian secara *online* yang dimulai tanggal 1 hingga 20 Mei 2020, yang mencakup semua tanggapan secara valid dari 679 responden dari pelaku usaha secara langsung. Data survei menunjukkan selama pandemi, 9,69% - 75% bisnis mengalami penurunan penjualan. (LIPI, 2020).

Hasil ini menunjukkan fenomena yang terjadi saat ini dalam mempengaruhi para pelaku usaha UMKM dan memaksa untuk berinovasi dalam mempertahankan bahkan menghidupkan kembali usahanya. (Ratna Candra Sari, 2014) UMKM diberdayakan melalui pendekatan *Resource-Based View* (RBV) strategis untuk menghidupkan kembali usahanya dan didukung oleh kebijakan pemerintah yang mewajibkan vaksinasi massal kepada seluruh masyarakat agar situasi saat ini membaik dan kembali normal. (Andriyanty, Hasibuan, & Rambe, 2020)



Gambar 1. Anggaran Pemulihan Ekonomi

Seiring dengan kebijakan pemerintah tersebut maka para UMKM banyak yang telah menerapkan strategi pemulihan usaha, dengan meningkatkan SDM dalam hal pelayanan dengan memberikan diskon, memberikan *trial user* kepada pembeli baru, memberikan souvenir kepada pelanggan setia dan diskon khusus bagi pembeli yang ingin menjual kembali produk kerja sama. (Abdul Haris, 2018) Selain itu, para pengusaha UMKM menambah sumber daya pada infrastruktur berbasis teknologi di area penjualan seperti membuat konten yang menarik serta memasarkan produk mereka melalui media sosial (WhatsApp, Facebook, Instagram, Youtube, TikTok). (Padmannavar, 2016)

Strategi yang telah dilaksanakan dapat memulihkan usahanya dari segi pendapatan, meskipun belum pulih sepenuhnya seperti sebelum pandemi, hanya dapat pulih sekitar 30%. Maka para UMKM perlu adanya solusi inovasi penjualan *online* dengan menggunakan aplikasi GoBiz Merchant. (LIPI, 2020)





Gambar 2. Penjualan Digital Bagi UMKM

UMKM yang hanya bisa beradaptasi dan tidak dapat memulihkan usahanya, namun ada juga meningkatkan sumber daya pelayanannya dengan mengurangi *Pricing for buyers* mengambil banyak pembeli baru dan memberikan kenangan bagi yang setia pelanggan dengan strategi ini, mereka hanya dapat bertahan karena keterbatasan dalam penggunaan dan penggunaan teknologi yang ada (Sumbodo, B.A.A., A.Dharmawan, 2017). Semua UMKM ini menerapkan strategi yang sama namun berbeda dalam penerapannya, dan strategi tersebut berhasil dilaksanakan karena kebijakan pemerintah yang mewajibkan masyarakat untuk melakukan vaksinasi massal agar semuanya bisa menjadi kenyataan. (Hasibuan, Suharli, Hermasari, & Syahrul, 2021)

Faktor pendorong pemulihan perekonomian lainnya yakni kebijakan vaksinasi yang diterapkan secara menyeluruh hingga saat ini, situasi di Indonesia mulai membaik, khususnya di DKI Jakarta. Pemerintah perlahan-lahan mencabut kebijakan PSBB dan masyarakat tetap menjalankan bisnis seperti biasa, terutama bagi UMKM yang bisa beraktivitas seperti biasa. Hal ini menjadi peluang bagi para pelaku bisnis untuk mendapatkan kembali pendapatannya dengan cara yang dapat disesuaikan oleh bisnis melalui penyusunan strategi pemasaran melalui pendekatan strategi bisnis. (Biro Humas Kementerian KOMINFO, 2018) Salah satu pendekatan yang dapat dilakukan untuk mencari peluang dan beradaptasi dengan situasi adalah pendekatan *resource-based vision*, untuk membentuk kekuatan bersaing pada berbagai sumber daya yang tersedia, dengan menyatukan perbedaan kemampuan atau kekuatan dalam strategi bersaing. Pandangan ini menyatakan bahwa seorang pemimpin (manajer) berhasil jika ia dapat menggunakan sumber daya internal yang unik dan berbeda sebagai kekuatan bisnis untuk bersaing dengan orang lain (menurut Barney, 1991 dalam (Haythornhwaite, C. dan Kendall, 2010). Perusahaan sedang memikirkan kembali upaya yang dapat dilakukan untuk tetap bertahan dan nantinya dapat memulihkan penjualan dan bahkan meningkatkannya setelah krisis pandemi ini berakhir. (Andriyanty et al., 2020).

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan sosialisasi dan pelatihan aplikasi Gobiz Merchant untuk mempermudah penjualan *online* bagi UMKM dan anggota Koperasi AKRAB kelurahan Pondok Melati Kota Bekasi yang telah selesai dilaksanakan untuk para pegiat UMKM dan Koperasi. Sifat dari kegiatan ini dilakukan dalam bentuk kegiatan sosialisasi dan pelatihan



yang terbagi 2 sesi yang dilaksanakan di RT.08, RW 014 Pondok Melati Kota Bekasi. Program ini dilaksanakan dalam bentuk sosialisasi, pelatihan, diskusi dan presentasi dengan audiens, dilanjutkan dengan praktik membuat akun aplikasi GoBiz, dan praktik mengisi konten aplikasi tersebut. Pengembangan program ini sangat berarti bagi peserta dalam upaya memperlancar jual beli produk UMKM dan koperasi AKRAB dan masyarakat umum secara keseluruhan.

Adapun tahapan-tahapan dalam kegiatan sosialisasi dan pelatihan ini:

- 1) **Pertama**, Tim pengabdian kepada masyarakat yang terdiri Dosen dan mahasiswa IBI Kosgoro 1957 berkomunikasi dengan pelaku UMKM dan Koperasi AKRAB tentang penentuan waktu dan untuk mengetahui kebutuhan peserta dalam meningkatkan penjualan produknya.
- 2) **Kedua**, ditahap ini Tim beserta pengurus Koperasi AKRAB merancang rencana kegiatan secara matang dengan tujuan agar para peserta dengan mudah memahami aplikasi yang akan disosialisasikan dan praktikkan. Peserta diarahkan *men-download* aplikasi GoBiz di *Handphone* masing-masing dari Play Store.
- 3) **Ketiga**, instruktur BI Kosgoro 57 mensosialisasikan tentang aplikasi GoBiz, tentang cara penggunaan dan manfaat yang diperoleh setelah digunakan, mampu membantu menjangkau khalayak sasaran yang lebih luas dibandingkan dengan cara-cara yang konvensional. Pada saat *install* dan membuat akun peserta didampingi tim serta dilakukan asistensi terhadap peserta. Para peserta berhasil memiliki aplikasi GoBiz dan mulai mengisi konten sesuai dengan produk dan jasa masing-masing. Saat kegiatan ini sangat banyak pertanyaan dan meminta bantuan untuk memasukkan gambar-gambar produk maupun teks berkaitan konten aplikasi
- 4) **Keempat**, Tim melakukan pembahasan atas kendala ataupun masalah-masalah saat mulai pembuatan akun, mengisi konten dan cara transaksi. Setelah beberapa minggu kemudian tim kembali datang dan memastikan bahwa para peserta yang mengikuti telah mampu bertransaksi, serta diskusi apa saja kendala saat transaksi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PKM dilaksanakan di Kelurahan Pondok Melati Kota Bekasi persisnya di Ruang Majelis Taklim Rt. 08, dimulai jam 19.00 hingga sampai jam 21.00 WIB. Kegiatan PKM kali ini dibuka dan dihadiri Ketua Koperasi AKRAB dan Sambutan Ketua Arisan AKRAB . Perlu diketahui bahwa berawal dari arisan para penduduk pendatang di Kota Bekasi khususnya Rawabacang Kelurahan Pondok Melati, kemudian berkembang membentuk Koperasi yang diberi nama Koperasi AKRAB (Arisan Keluarga Rawabacang).

Peserta kegiatan merupakan para anggota Koperasi Akrab dan UMKM yang ada diwilayah Rawabacang Kota Bekasi. Kegiatan sosialisasi dan pelatihan dilaksanakan diskusi dan presentasi menggunakan proyektor untuk memaparkan materi GoBiz.



Gambar 3. Mengisi Materi Pelatihan

Kegiatan sosialisasi dan pelatihan ini diisi dengan materi berkaitan dengan penggunaan GoBiz untuk mengembangkan usaha serta melakukan jual beli di Koperasi Akrab dan UMKM secara *online*. Hasil Kegiatan Pengabdian Kemasyarakatan tentang



Pelatihan e-commerce sebagai upaya pembekalan ketrampilan wirausaha dan penguatan UMKM bagi masyarakat Jagakarsa Jakarta merupakan solusi tepat ditengah Pandemi Covid-19.



Gambar 4. Foto Tim Pelaksana

Untuk tindak lanjut kegiatan sosialisasi dan pelatihan, Tim PKM bekerja sama dengan Koperasi Akrab memberikan dukungan dengan baik, berupa pelatihan lanjutan penggunaan GoBiz. Kegiatan ini memastikan bahwa peserta yang mengikuti kegiatan awal telah mampu menjalankan aplikasi dengan baik bahwa telah digunakan untuk kegiatan usaha.

Tim diberikan waktu untuk memastikan para peserta telah mampu melakukan *update* produk pada aplikasi. Produk-produk di foto dan di *upload* ke aplikasi menyesuaikan dengan yang terbaru atau menambah jumlah variasi produk sehingga konsumen dapat memilih lebih banyak pilihan.



Gambar 5. Melanjutkan kegiatan Pelatihan Aplikasi GoBiz

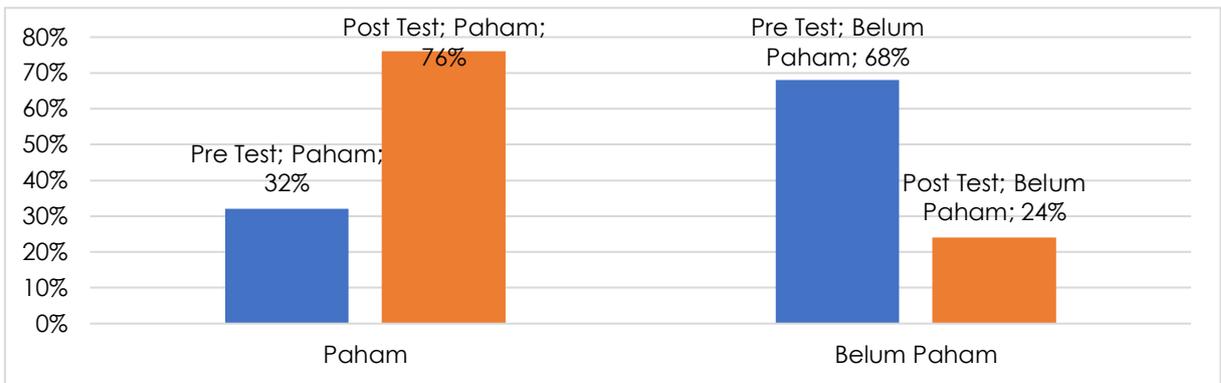
Kemudian melakukan *update* harga produk, tujuannya untuk menarik minat konsumen dengan adanya variasi harga, mulai dari yang murah hingga sampai yang paling mahal dengan jenis produk yang sama. Tim juga melatih untuk membuat *layout* tampilan yang lebih menarik dan memudahkan konsumen untuk berbelanja *online*.

Kegiatan sosialisasi dan pelatihan aplikasi GoBiz bagi UMKM dilakukan ditengah-tengah kesibukan pada peserta menjalankan rutinitas pekerjaan dan usahanya masing-masing.

Secara detail kegiatan ini dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Isi Materi Pelatihan jelas dan mudah dipahami.
Hasil uji awal (*pre test*) dilakukan untuk memastikan kemampuan peserta memahami menggunakan aplikasi GoBiz, selanjutnya dilanjutkan memantau hasil akhir (*post test*) atas sosialisasi dan pelatihan penggunaan aplikasi GoBiz untuk mempermudah kegiatan jual beli secara *online* bagi para UMKM dan anggota Koperasi Akrab. Untuk mengetahui peningkatan wawasan peserta dengan pernyataan bahwa "isi materi pelatihan jelas dan mudah dipahami" ditampilkan pada gambar 6 berikut menunjukkan terdapat 25 peserta memberikan penilaian.

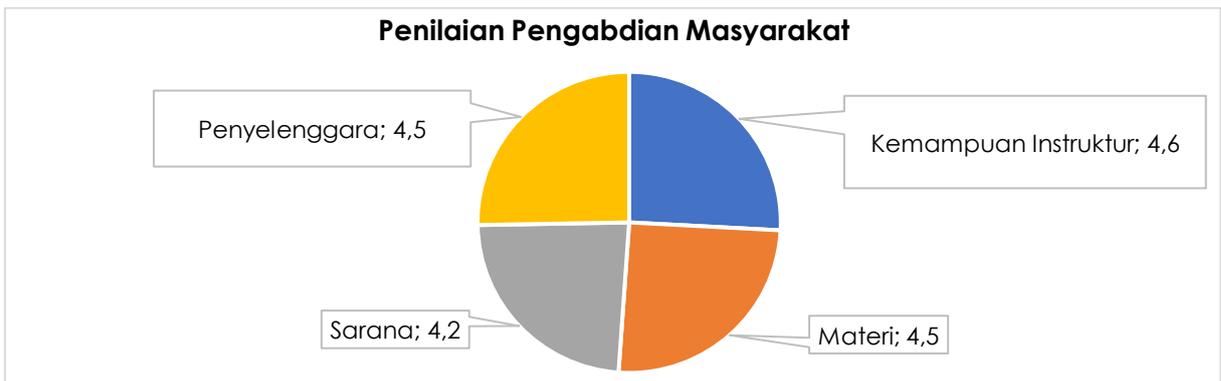




Gambar 6. Hasil Pre dan Post Test

Peserta sosialisasi dan pelatihan belum paham menjalankan aplikasi GoBiz sebanyak 68% dan yang paham penggunaannya sebanyak 32% saat *pre test* dilakukan di awal kegiatan. Kemudian setelah dilakukan sosialisasi dan pelatihan aplikasi GoBiz pemahaman meningkat sehingga menjadi 76% telah memahami menjalankan aplikasi GoBiz sebagai upaya membantu kegiatan usaha *online* dan yang belum paham sisa 24% lagi.

- Instruktur memberi kesempatan kepada Peserta untuk bertanya (*Response*) Tim PKM yang melaksanakan kegiatan tentunya juga perlu ada evaluasi tentang berinteraksi dengan peserta. Peserta diberikan kesempatan menyampaikan pendapatnya maupun usulan-usulan yang berkaitan dengan pengembangan aplikasi ini. Adapun hal-hal yang dinilai peserta yaitu penilaian kemampuan instruktur menyampaikan dan mempraktekkan aplikasi, kesesuaian materi sama dengan apa yang sedang peserta praktekkan, penyediaan sarana dan alat bantu yang disediakan atas penyelenggaraan kegiatan ini yang dilaksanakan tim PKM. Untuk butir ini “Instruktur memberikan kesempatan memberikan masukan dan bertanya bagi peserta” maka pada gambar 7 berikut ditunjukkan ada 25 peserta yang telah memberikan penilaian (menggunakan skala 5).



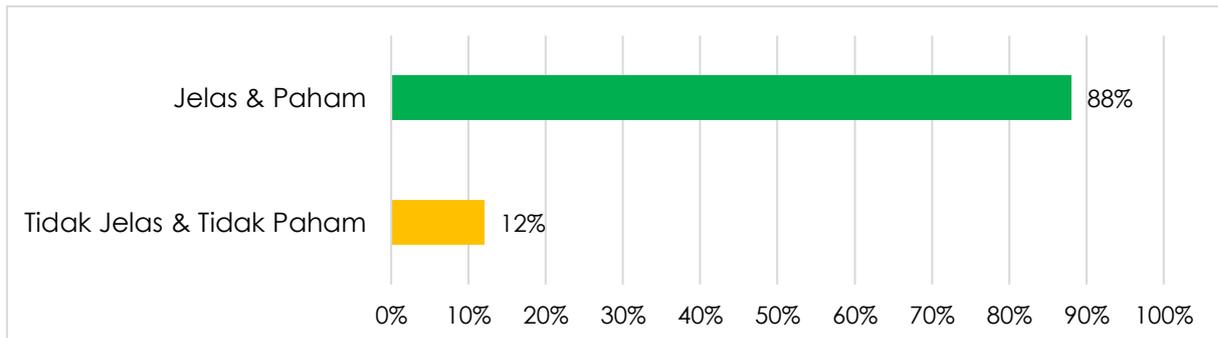
Gambar 7. Hasil Kuesioner Instruktur

Hal ini menunjukkan bahwa para peserta sosialisasi dan pelatihan Aplikasi GoBiz memberikan respons yang sangat baik dengan rata-rata 4,5 untuk materi yang disampaikan, rata-rata 4,6 untuk kemampuan instruktur menyampaikannya, nilai 4,5 untuk penyelenggaraan kegiatan ini dan 4,2 dengan penyediaan sarana saat kegiatan.

Kemudian semua tim datang tepat waktu dan memberikan fasilitas dengan menyediakan karpet yang nyaman di dalam ruangan, *sound sistem* yang baik dan proyektor yang sesuai untuk presentasi, interaksi yang baik dan adanya keakraban tim dengan para peserta. Selain itu, kualifikasi pelatihnya sangat baik, karena memiliki pengalaman praktis dan juga sebagai pengajar di bidang pemasaran dan teknologi informasi.



- 3) Instruktur memberikan contoh dengan jelas dan mudah dipahami
Untuk butir ini “Instruktur memberikan contoh dengan jelas dan mudah dipahami” dapat diuraikan pada gambar 8 yang menunjukkan adanya 25 peserta menyatakan sangat paham atas pertanyaan tersebut.



Gambar 8. Hasil Kuesioner Instruktur Memberikan Contoh Latihan dengan Jelas dan Mudah Dipahami

Gambar di atas menjelaskan bahwa dari 25 peserta yang memberikan penilaian, ada 22 orang atau 88% memahami sosialisasi dan pelatihan dan contoh yang diberikan oleh Tim dengan sangat baik dan jelas dan sisanya 3 orang atau 12% masih kurang jelas dan mengerti.

Kegiatan evaluasi dari pelaksanaan sosialisasi dan pelatihan aplikasi GoBiz ini dengan cara:

- 1) Membagikan kuesioner tentang persepsi/kepuasan peserta atas kemampuan pemateri, fasilitas saat kegiatan dan hasil yang diperoleh oleh peserta, disampaikan melalui Google Form di *share* melalui layar proyektor atau kertas dengan hasil yang memuaskan,
- 2) Melakukan evaluasi sebanyak dua kali; pra test yaitu saat acara baru berjalan dimana materi-materi belum semuanya disampaikan, dan post test yaitu saat pelaksanaan telah selesai materi diterima dan mampu mempraktikkannya dan hasilnya telah diperoleh dengan jelas menjadi acuan untuk kegiatan selanjutnya,
- 3) Adanya interaksi Tim dengan peserta, tim menanyakan kemudahan apa saja yang diperoleh setelah mampu membuat akun dan *update* aplikasi GoBiz untuk mengukur kemampuan peserta dalam menguasai aplikasi GoBiz Merchant.
- 4) Peserta banyak memberikan masukan kepada Tim atas pelaksanaan kegiatan sosialisasi dan pelatihan GoBiz ini, terutama informasi kebutuhan para pelaku UMKM dan Koperasi AKRAB. Serta meminta kepada Tim untuk penyuluhan berkelanjutan, peserta meminta untuk materi kegiatan berikutnya yang berkaitan dengan teknik promosi dan distribusi produk.

Sedangkan tindak lanjut yang dilakukan untuk mengembangkan program selanjutnya perlu dilakukan pendalaman dan perluasan cakupan dan diseminasi hasil kinerja tim pengabdian, mungkin dalam bentuk konsultasi tambahan atau pemberian materi baru kepada semua peserta.

Adapun dampak dari kegiatan sosialisasi dan pelatihan ini adalah sebagai berikut:

- 1) Kegiatan usaha para peserta mampu tumbuh dan bersaing pasca pandemi Covid-19.
- 2) Peserta lebih mengenal dan mampu menerapkan aplikasi GoBiz Merchant dan penjualan *online* produk UMKM dan Koperasi, kemudian dapat disesuaikan juga bagi usaha-usaha lainnya yang membutuhkan aplikasi tersebut.

Program PKM sosialisasi dan pelatihan ini bermanfaat atau *outcomes* bagi para UMKM dan anggota Koperasi Akrab Kota Bekasi. Kondisi ekonomi terbantu dengan memanfaatkan aplikasi GoBiz Merchant untuk memudahkan promosi, *update* produk, harga dan penjualan *online* produknya.



PENUTUP

Terlaksananya sosialisasi dan pelatihan aplikasi GoBiz yang diselenggarakan oleh Tim Pengabdian Masyarakat Institut Bisnis dan Informatika Kosgoro 1957 untuk pelaku usaha untuk dapat memanfaatkan bisnis secara *online* serta memberikan masukan kepada masyarakat luas dan khususnya para anggota Koperasi Akrab dan UMKM Kelurahan Pondok Melati Kota Bekasi. Pelaksanaan sosialisasi dan pelatihan selesai dengan hasil yang baik, terbukti dengan banyaknya serta antusias peserta untuk mengikuti dan memahami serta menggunakan aplikasi GoBiz, konsep yang semakin menarik bagi koperasi dan UMKM. Konsep ini sangat penting bagi koperasi dan UKM karena alasan sederhana yang sudah lama dikenal yaitu perubahan perilaku konsumen dari toko tradisional menjadi toko *online*.

Dari sisi UMKM dan Koperasi, keterbatasan pengetahuan dan kemampuan menggunakan aplikasi dan sumber daya *online* mendorong koperasi dan UKM mencari cara baru untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Aplikasi GoBiz menjadi salah satu pilihan yang bisa digunakan para pedagang dalam aktivitas jual belinya menggunakan teknologi informasi kekinian.

REFERENSI

- Abdul Haris, dkk. (2018). Pelatihan Internet Dan Pengenalan E-Commerce Bagi Masyarakat Desa Ciaruteun Ilir Bogor. *Terang*, 1(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.33322/terang.v1i1.92>
- Andriyant, R., Hasibuan, A. N., & Rambe, D. (2020). Penerapan Model Pengembangan Jiwa Kewirausahaan Bagi Murid Sekolah Dasar Negeri 11 Lenteng Agung Jakarta Selatan. 1(1), 1–17. Retrieved from <http://ejournal-ibik57.ac.id/index.php/teratai/article/view/18>
- Biro Humas Kementrian KOMINFO. (2018). *Jumlah Pengguna Internet 2017 Meningkat, Kominfo Terus Lakukan Percepatan Pembangunan Broadband, Siaran PERS No. 53/HM/KOMINFO/02/2018*. Retrieved from kominfo.go.id
- Hasibuan, A. N., Suharli, O., Hermasari, O., & Syahrul, M. (2021). Penyuluhan Pemanfaatan Lahan Pekarangan Warga Desa Cikarageman Bekasi Solusi Tepat Penerapan Strategi Green Marketing Usaha Lele Ditengah Pandemi Covid-19. *Teratai*, 2(2), 124–134. Retrieved from <http://ejournal-ibik57.ac.id/index.php/teratai/article/view/312>
- Haythornhwaite, C. dan Kendall, L. (2010). Internet and Community. *American Behavioral Scientist*, 53(8), 1083 – 1094.
- LIPI. (2020). *Dampak pandemi terhadap operasional UMKM di Indonesia*.
- Padmannavar. (2016). A Review on E-Commerce Empowering Women. *International Journal of Computer Science and Telecommunications*, 2(8).
- Ratna Candra Sari, dkk. (2014). Pelatihan manajemen keuangan bagi pemuda pemudi jamaah masjid agung gamping sleman sebagai upaya pembekalan ketrampilan wirausaha dan penguatan umkm. *Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta*, 2(2).
- Sumbodo, B.A.A., A.Dharmawan, dan F. (2017). Implementasi Teknologi Internet sebagai Solusi Pengentasan Masalah Komunikasi di Desa Nyamuk Kecamatan Karimunjawa Kabupaten Jepara. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2).

