

# SOSIALISASI DAN EDUKASI PEMANFAATAN MARKETPLACE DALAM MENGEMBANGKAN MINAT WIRAUSAHA SISWA GUNA MENUNJANG EKONOMI MANDIRI

Silvia Septhiani<sup>1</sup>, Diah Oga Nusantari<sup>2</sup>, Ihwan Zulkarnain<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Pendidikan Matematika Universitas Indraprasta PGRI

email: silvia.septhiani@gmail.com

## Abstrak

Tingginya jumlah penduduk dan terbatasnya kesempatan kerja adalah pemacu tingginya tingkat pengangguran di Indonesia. Kewirausahaan perlu ditanamkan dan dikembangkan sejak masih dini bagi siswa dan siswi. Tujuan dari kegiatan ini adalah sebagai pendidikan dan informasi untuk memanfaatkan aplikasi marketplace dalam mengembangkan jiwa kewirausahaan. Pelatihan kewirausahaan berusaha mewujudkan sikap mental, jiwa muda yang kreatif dan produktif dalam berkarya untuk meningkatkan kegiatan kegiatan positif pada kegiatan usaha. Pada akhirnya dapat menjadi aspek penting yang bisa meningkatkan daya saing dan mengurangi pengangguran yang berdampak pada stabilitas ekonomi Indonesia. Diharapkan kegiatan ini dapat memberikan ide informasi serta arahan bagi mereka dalam menjalankan kegiatan-kegiatan pasca selesai menumpuh ujian sekolah dan selesai kelulusan nantinya.

**Kata Kunci** : Edukasi, Ekonomi Mandiri, Minat ,Marketplace, Wirausaha,

## Abstract

The high population and limited job opportunities are what drive the high unemployment rate in Indonesia. Entrepreneurship needs to be instilled and developed from an early age for students and students. The purpose of this activity is education and information to utilize marketplace applications to develop an entrepreneurial spirit. Entrepreneurship training seeks to create a mental attitude, a creative and productive young spirit in working to increase positive activities in business activities. In the end, it can become an important aspect that can increase competitiveness and reduce unemployment which has an impact on Indonesia's economic stability. It is hoped that this activity can provide ideas, information and direction for them in carrying out activities after completing school exams and completing graduation later.

**Keywords**: Education, Independent Economy, Interest, Marketplace, Entrepreneurship,

## PENDAHULUAN

Tingginya pengangguran dan terbatasnya lowongan pekerjaan di Indonesia masih menjadi masalah dalam system ketenagakerjaan. Jumlah penduduk di Indonesia yang banyak dan terbatasnya jumlah lapangan kerja menjadikan jumlah pengangguran semakin bertambah. Faktor lain mendukung kurangnya kesempatan kerja di sektor formal adalah laju pertumbuhan ekonomi yang lambat (Kompasiana).

Menurut Gatningsih dan Sutrisno (2017). Ada beberapa faktor yang menyebabkan tingginya tingkat pengangguran dalam suatu negara diantaranya

1. Turunnya output dan pengeluaran total
2. Tidak sebanding antara penawaran dengan permintaan pekerja
3. Ketidak sesuaian waktu mencari dan mendapatkan pekerjaan
4. Tehnologi

Menurut Gatningsih dan Sutrisno (2017) berdasarkan lamanya waktu bekerja pengangguran dibagi menjadi beberapa kategori. Pengangguran terbuka orang yang benar-benar tidak memiliki pekerjaan. Setengah menganggur , yakni pekerja yang bekerja tapi jika diukur dari sudut jam kerja, pendapatan , produktivitas dan jenis pekerjaan tidak optimal. Pengangguran terselubung dimana tenaga kerja

bekerja namun tidak adanya kesesuaian dengan latar belakang Pendidikan atau keahliannya.

Berdasarkan data BPS tahun 2020-2022 tingkat pengangguran berdasarkan Pendidikan masih di dominasi pada SMK dan SMA secara persentase keseluruhan. Dari fakta tersebut perlu adanya pembekalan diri kepada siswa siswi agar mereka dapat menetapkan arah tujuan mereka setelah menyelesaikan sekolah. Meningkatkan ilmu dijenjang universitas tentunya dapat meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM). Meningkatkan skill melalui pelatihan atau mengembangkan bakat wirausaha siswa siswi.

Wirausaha dapat didefinisikan sebagai Upaya memanfaatkan peluang dalam menciptakan usaha baru dengan pendekatan inovatif, sehingga menghasilkan usaha yang berkembang besar dan mandiri yang tidak bergantung pada pemerintah atau pihak lain dalam menghadapi segala bentuk resiko dan tantangan dalam persaingan (Kemendikbud)

Membuka sebuah usaha saat ini tidak lagi terbatas, apalagi saat ini banyak sekali market place yang dapat dijadikan sarana dalam mengembangkan usaha-usaha baru. Usaha tersebut bisa dibidang jasa ataupun penjualan produk (perdagangan). Marketplace merupakan platform dagang tempat bertemunya penjual dan pembeli secara online yang dikelola oleh Perusahaan sebagai pihak ketiga yang bertindak sebagai fasilitator kegiatan perdagangan tersebut (Ariani dkk, 2022). Ada banyak marketplace yang sudah berkembang di Indonesia diantaranya adalah Tokopedia, bukalapak, Lazada, Blibli, shopee dan masih banyak lagi.

Generasi Z, mereka adalah generasi yang lahir di era 1996-2010, dimana generasi ini lahir di era digital sudah berkembang pesat dan media social merupakan sesuatu yang sudah biasa, generasi yang sudah sangat terbiasa dengan perkembangan media teknologi tentunya mereka tidak asing lagi dengan media social, aplikasi-aplikasi dalam smartphone yang bisa digunakan dalam kegiatan social ataupun sebagai sarana dalam berbelanja online.

Tujuan dari kegiatan ini adalah sebagai pendidikan dan informasi untuk memanfaatkan aplikasi marketplace dalam mengembangkan jiwa kewirausahaan. Dengan adanya sosialisasi dan edukasi ini diharapkan para siswa dapat mengoptimalkan teknologi mereka. Bukan hanya dalam bersosial media sebagai sarana dalam bersosialisasi dan hiburan tetapi juga mampu dalam upaya mengembangkan diri dalam usaha. Pada akhirnya dapat menjadi aspek penting yang bisa meningkatkan daya saing dan mengurangi pengangguran yang berdampak pada stabilitas ekonomi Indonesia. Pelatihan kewirausahaan berusaha mewujudkan sikap mental dan jiwa yang kreatif dalam cipta dan karya dalam rangka meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usahanya. Diharapkan kegiatan ini dapat memberikan ide informasi serta arahan bagi mereka dalam menjalankan kegiatan-kegiatan pasca selesai menumpuh ujian sekolah dan selesai kelulusan nantinya.

## **METODE**

Kegiatan ini dilakukan di SMK AL-Wahyu Kelurahan Cibubur Kecamatan Ciracas Kota Jakarta Timur. Tahap awal tim pelaksana melakukan observasi masalah dan kegiatan siswa di sekolah. Selanjutnya setelah melakukan diskusi dengan pihak sekolah atas masalah yang dihadapi, tim melakukan perizinan kepada sekolah untuk melaksanakan kegiatan tersebut. Tahap kedua adalah tahap pelaksanaan. Dalam pelaksanaan tim memberikan materi tentang wirausaha. Membantu peserta didik menentukan arah kegiatan atau aktivitas setelah selesai sekolah nantinya. Tahap ketiga merupakan tahap evaluasi terhadap kegiatan yang dilakukan setelah proses pelaksanaan kegiatan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan ini berbentuk penyuluhan dan pelatihan tentang penggunaan e-commerce dalam melakukan wirausaha. Tim memberikan informasi tentang bagaimana melakukan wirausaha, upaya-upaya yang dapat dilakukan dalam mengembangkan usaha.

Di zaman teknologi berbasis internet ini peluang usaha dengan menggunakan bisnis online menjanjikan. Menjual produk secara online bukan hanya memudahkan kosnussen dalam memilih dan membeli. Namun secara tidak langsung memudahkan para pelaku usaha dalam bisnisnya. Pelaku

usaha tidak perlu menyewa tempat dan waktu usaha dapat dilakukan kapan saja dan dapat dilakukan sambil mengerjakan aktivitas lain seperti sekolah atau kuliah.

Apalagi sejak dampak dari pandemi covid 19 salah satunya adalah proses jual beli yang menurun. Menurunnya kegiatan jual beli ini disebabkan kesulitan dan ketakutan masyarakat untuk bepergian untuk menghindari tertularnya covid-19. Hal terus berlanjut hingga selesai pandemi, transaksi jual beli melalui marketplace ini tetap tinggi. Masyarakat jadi lebih menyukai pembelian barang secara online karena mereka dapat menghemat waktu, tidak perlu lagi harus susah-susah datang ke toko langsung. Cukup dengan mengandalkan jaringan internet mereka sudah dapat melihat produk dan membelinya. Belum lagi umumnya ditawarkan cukup bersaing.

Penjual produk secara online tentunya juga ada kendala kepercayaan Masyarakat apalagi saat kita baru memulai menjual sesuatu. Masyarakat umumnya takut melakukan transaksi pembayaran karena takut dengan penipuan karenanya perlu suatu platform e-commerce sebagai media jual beli salah satu cara yang meningkatkan kepercayaan masyarakat dalam melakukan transaksi jual beli. Banyak sekali e-commerce yang sudah berkembang di Indonesia, misalnya tokopedia, shopee, bukalapak dan masih banyak lagi.

Selanjutnya peserta di tunjukkan cara membuat toko disalah satu market place (shopee), karena berdasarkan survey kami dilokasi hampir 70% siswa memiliki aplikasi market place tersebut. Dari hasil wawancara kami mereka pada dasarnya 70% menggunakan shopee sebagai aplikasi dalam berbelanja.

Pada kesempatan ini peserta diajarkan langkah-langkah dalam membuat toko mereka secara online. Apalagi generasi Z merupakan generasi yang melek teknologi dimana menurut Pratikto dan Kristanty (2018) memiliki karakteristik berpikiran terbuka, suka sesuatu yang kekinian dan terkait teknologi, mampu berkompromi dan suka dengan perubahan social. Tentunya hal ini bukanlah sebagai sesuatu yang sulit bagi mereka. Tim hanya perlu memberikan arahan dan mereka bisa mengikuti arahan tersebut.

Peserta masing-masing mencoba praktekkan di smartphone masing-masing. Selain itu peserta juga diberikan pembekalan informasi tentang upaya meningkatkan sistem penjualan dan strategi dalam berjualan online. Apalagi penjualan online ini sebenarnya sama seperti pasar dimana di dalam marketplace ini banyak sekali toko-toko yang menjualkan produk mereka. Dalam usaha kecil dan menengah pada umumnya masih banyak keterbatasan dan sulit bersaing dengan penjual besar. Baiknya usaha baru yang kecil dan menengah tidak menempatkan diri sebagai pesaing, melainkan bisa menjadi mitra bisnis (Wahyudi dkk, 2022). Strategi penjualan ini penting untuk menjaga kondisi pasar dan menjaga daya saing dalam pemasaran. Selain itu menjaga kepercayaan konsumen juga penting dalam berjualan secara online. Meningkatkan rating dengan pelayanan yang baik, kualitas produk, dan system pengiriman yang cepat. Saat kegiatan berlangsung terlihat minat dan antusiasme peserta yang besar dalam mengikuti kegiatan mulai dari pengenalan, penyampaian materi, tanya jawab dan praktek kegiatan serta evaluasi.

Tahap terakhir merupakan evaluasi, pada kegiatan ini tim akan mengamati hasil dari sosialisasi. Memantau perkembangan dan kesulitan yang mungkin dialami masyarakat dalam membuat toko, dan memasarkan produk mereka. Sesuai dengan hasil yang ingin dicapai kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu meningkatkan ketrampilan diri dalam wirausaha peserta abdimas untuk meningkatkan taraf hidup mereka di masa depan.

## SIMPULAN

Secara keseluruhan kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan berlangsung dengan lancar. Para peserta antusias dalam pelaksanaan kegiatan dan dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Terjadinya peningkatan pengetahuan peserta tentang upaya-upaya dalam berwirausaha
2. Peserta dapat melakukan proses pembuatan toko online dimarket place dalam hal ini yang digunakan adalah shopee.
3. Siswa mampu mengupload, mendeskripsikan produk dan mampu memasarkan produk yang akan

mereka jual

**DAFTAR PUSTAKA**

- Ariani, M., Zulhawati, Aulawi FD. 2022. Pelatihan dan Pendampingan Marketplace Digital Sebagai Sarana Promosi dan Transaksi Online. *PARAHITA. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 3(2).
- Gatiningsih dan Sutrisno, Eko. 2017. Kependudukan dan Ketenagakerjaan. Fakultas Manajemen Pemerintahan IPDN . Jatinangor -Sumedang
- Kemendiknas. 2010. Modul 2 Konsep Dasar Kewirausahaan
- Microsoft Word - BUKU 3 - MODUL 2 KONSEP DASAR KEWIRAUSAHAAN (kemdikbud.go.id)
- Mikael Ernest Susanto. Tingginya Tingkat Pengangguran Sebagai Masalah Besar Indonesia.
- Praktiko, RG. Kristanty, S. 2018 . Literasi Media Digital Generasi Z (Studi Kasus Pada Remaja Social Networking Addiction Di Jakarta. *Communication*. Vol 9(2)
- Wahyudi, Mukrodi, Sugiarti, Marayasa, IN., Mawardi, S. 2022. Mengenal Pemasaran Digital dan Marketplace: Solusi Meningkatkan Penjualan di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal PKM Manajemen Bisnis* 2(1)