

PELATIHAN DROPSHIP DENGAN MENGGUNAKAN MARKETPLACE KEPADA REMAJA DUSUN SIDADADI KECAMATAN BANTARSARI

DROPSHIP TRAINING USING MARKETPLACE FOR ADOLESCENTS IN SIDADADI VILLAGE, BANTARSARI DISTRICT

Zulkiara^{1*}, Sigit Sugiyanto², Haris Jamaludin³

^{1,2}Teknik Informatika, Fakultas Teknik Dan Sains Universitas Muhammadiyah Purwokerto
Jl. KH. Ahmad Dahlan, PO BOX 202 Purwokerto 53182

³Manajemen Informatika, Universitas STEKOM

Jl. Majapahit 605, Semarang, Jawa Tengah-Indonesia

email: ¹*zulkii021@gmail.com, ²sigitsugiyanto@ump.ac.id, ³harisjp88@gmail.com

ABSTRAK

Pelatihan kepada para remaja di dusun sidadadi tentang bagaimana menjadi dropshiper memanfaatkan marketplace dan mengambil keuntungan dari selisih harga di e-commerc untuk membangun ekonomi di era digital. Kegiatan pelatihan berhasil dilaksanakan dan dievaluasi materi yang diberikan kepada peserta dan ditemukan bahwa 80% peserta tidak tau tentang dropship. Semua peserta belum pernah menjadi pelaku dropship sebelumnya, dan peserta menyatakan bahwa siap mengikuti pelatihan dropship ini. Bahkan semua peserta merasakan manfaat dari pelatihan ini dan bersedia menjadi dropshiper juga akan membagikan pengetahuan mereka kepada teman-temannya. Di akhir pelatihan ini, 100% peserta memberikan kesan yang baik tentang pelaksanaan pelatihan ini dan menyarankan agar pelatihan diadakan terkait secara berkelanjutan.

Kata kunci: *e-commerce, marketplace, Dropship, Pelatihan.*

(Dikirim: 20 Oktober 2023, Direvisi: 24 November 2023, Diterima: 5 Desember 2023)

ABSTRACT

Training for teenagers in Sidadadi hamlet on how to become dropshippers using marketplaces and taking advantage of price differences in e-commerce to build an economy in the digital era. The training activities were successfully carried out and the material provided to participants was evaluated and it was found that 80% of participants did not know about dropshipping. All participants had never been a dropshipper before, and participants stated that they were ready to take part in this dropshipping training. In fact, all participants felt the benefits of this training and were willing to become dropshippers and would also share their knowledge with their friends. At the end of this training, 100% of the participants gave a good impression of the implementation of this training and suggested that the training be held on an ongoing basis.

Keywords: *e-commerce, marketplace, Dropship, Training.*

1. Pendahuluan

Kemajuan pada bidang teknologi, smartphone, komputer dan telekomunikasi telah mendorong pesatnya perkembangan teknologi internet (Oviliani Yuliana, 2000). Internet merupakan perkembangan teknologi komunikasi yang sudah menjadi kebutuhan masyarakat di Indonesia. Terkait dengan perkembangan teknologi internet tersebut maka segala kegiatan menjadi lebih mudah, murah dan komunikasi menjadi lancar. Perkembangan teknologi internet ini ditandai oleh pengguna internet Indonesia yang sangat potensial dari 1998-2015, di proyeksikan mencapai 139 juta pada 2015. Perkembangan teknologi internet mengubah kebiasaan masyarakat yang awalnya bertransaksi luring (offline) beralih ke transaksi daring (online). Transaksi daring yang makin berkembang tersebut membawa keuntungan bisnis yang tidak dimiliki oleh bisnis luring menurut Wicaksana (2011) sebagai berikut: Modal yang dibutuhkan tidak terlalu besar, jangkauan pasar pada bisnis daring lebih luas, biaya operasional bisnis daring lebih murah, bisnis daring memberikan keuntungan materi dan non materi, waktu kerja pada bisnis daring tidak terbatas, bisnis daring memberikan pelayanan yang sangat mudah kepada konsumen. Media internet yang berpeluang besar untuk menunjang transaksi jual beli daring adalah mengoptimalkan media sosial.

Menurut (Muttaqin, 2012), pengoptimalan media sosial adalah strategi promosi berbasis daring dengan jalan mengoptimalkan tools dan platform pada media sosial, termasuk media sosial facebook. Facebook merupakan media sosial untuk promosi daring yang sangat potensial, salah satunya karena pengguna facebook di Indonesia sangat banyak mencapai 60- 70 juta pengguna setiap bulannya. Meskipun media sosial facebook sangat berpotensi untuk bisnis, namun masih banyak mahasiswa di Indonesia yang belum menyadari peluang bisnis daring. Hal ini menunjukkan bahwa lulusan sarjana di Indonesia berorientasi mencari kerja, padahal tidak menjamin akan diterima kerja di berbagai perusahaan dan instansi. Maka dari itu banyak pengangguran terbuka yang dialami oleh lulusan sarjana di Indonesia yang mencapai

495.143 pengangguran per agustus 2014. Selain mencari pekerjaan, salah satu alternatif untuk lulusan sarjana adalah berwirausaha atau membuka lapangan kerja sendiri dan memanfaatkan perkembangan teknologi komunikasi seperti halnya internet untuk berbisnis. Maka dari itu perlu persiapan sejak masih menjadi mahasiswa untuk mendapatkan kesejahteraan finansial saat masih kuliah dan bisa mempersiapkan diri setelah sudah lulus untuk menjadi wirausaha. Menurut (Muttaqin, 2012), ada beberapa kelebihan menjadi wirausaha yaitu usahanya tahan krisis dan waktu bekerja tidak terbatas.

Meskipun menjadi wirausaha memiliki beberapa kelebihan, namun ada beberapa faktor penyebab kurangnya minat berwirausaha yaitu: Pertama, berbisnis penuh dengan tantangan, kerja keras, tekun dan penuh dengan jatuh bangun dan tidak jarang mengalami kebangkrutan, sehingga banyak mahasiswa takut mengalami kebangkrutan tersebut dan banyak orangtua yang melarang anaknya untuk berwirausaha setelah lulus sarjana (jika mau berbisnis kenapa sekolah tinggi-tinggi). Kedua, terbatasnya modal untuk berwirausaha.

Sehubungan dengan penyebab kurangnya minat wirausaha pada mahasiswa tersebut, saat ini melakukan bisnis merupakan pilihan karir yang bagus untuk mendapatkan kesuksesan saat masih menjadi mahasiswa. Menurut (Hendarsyah, 2015) berbisnis dengan memanfaatkan sistem dropship dan mempromosikannya melalui media sosial facebook adalah jawaban untuk mahasiswa yang tidak mempunyai modal dalam memulai usaha. Sistem dropship adalah sistem kerja bisnis di mana pelaku dropship tidak harus memiliki stok barang sendiri. Dropshipper hanya mempromosikan barang dari supplier, jika ada konsumen, dropshipper langsung memesan kepada supplier dan barang langsung dikirim kepada konsumen dengan menuliskan nama/toko dropshipper sebagai pengirim.

Sistem dropship sangat mudah dilakukan mahasiswa karena pelaku dropship tidak perlu stok barang, tidak harus mempunyai tempat atau toko, hanya perlu gawai dan langsung bisa mempromosikan produk yang jual. Seperti yang sudah dijelaskan di atas bahwa saat ini mulai maraknya teknologi internet yang canggih untuk menunjang promosi, yaitu media sosial facebook.

Alasan mengapa harus mempromosikan produk melalui media sosial facebook adalah pengguna media sosial facebook yang sangat berpotensi untuk peluang bisnis, facebook juga bisa meminimalkan biaya promosi atau bisa diakses melalui wifi gratis yang ada di kampus dengan menggunakan gawai yang dimiliki. Pelaku dropship tidak perlu membuat katalog cetak untuk barang yang akan dijual. Dropshipper bisa mempromosikan barang mereka dengan mengunggah di akun facebook dan akan diketahui banyak orang di sana, karena facebook adalah tempat berkerumunnya banyak orang dan bisa mendapatkan konsumen yang tertarget sesuai dengan produk yang dijual. Sistem dropship dan media sosial facebook akan dapat menghasilkan potensi keuntungan yang besar mengingat biaya yang dikeluarkan sangat minim. Bisnis harus memperhitungkan potensi keuntungan dengan cermat dan dihitung pertumbuhan pasarnya. Melihat peluang sistem dropship dan media sosial facebook tersebut, maka akan menghasilkan potensi keuntungan yang besar.

2. Metode

Mengingat permasalahan yang dihadapi dan manfaat yang bisa dipetik, maka akan ditawarkan kegiatan pendidikan dan pelatihan bagi remaja di wilayah dusun sidadadi. Pendidikan dan pelatihan ini menggunakan metode ceramah, demonstrasi, tanya jawab (diskusi), dan praktik langsung. Adapun teknik pelaksanaan kegiatan ini menggunakan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Pengenalan tentang *Dropship*.
2. Pengenalan tentang *marketplace*.
3. Semua peserta praktik langsung untuk memposting barang yang akan di dropshipkan dengan menggunakan *Marketplace* untuk memposting guna menunjang pemasaran produk.
4. Pada akhir kegiatan diadakan tanya jawab seputaran *dropship*.

Evaluasi kegiatan dilakukan selama proses kegiatan pelatihan, dengan memantau dan mendampingi peserta pelatihan. Hal ini dimaksudkan untuk mengetahui sejauhmana penguasaan materi pelatihan khususnya dalam dropship sebagai alternatif memperoleh sumber belajar. Sedangkan indikator dan tolok ukur yang digunakan untuk menyatakan keberhasilan kegiatan pelatihan ini adalah jika tingkat pemahaman peserta pelatihan mencapai minimal 60%. Hal ini diukur dari jumlah peserta pelatihan yang tadinya tidak paham ap aitu *dropship*, menjadi paham dan bisa menjadi *dropshipper*.

3. Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pelatihan ini dilaksanakan di rumah salah satu peserta. Target minimal yang ditetapkan dalam pelatihan ini adalah 5 orang, sehingga target telah tercapai (100%). Hal ini menandakan begitu antusiasnya para remaja dalam menyikapi dan merespon kegiatan ini. Selain itu, remaja juga sudah mulai tersadar betapa pentingnya untuk meningkatkan kinerjanya. Selama pelatihan, peserta mendapatkan fasilitas *snack*, dan mendapat bimbingan dari saya selaku pelaku *dropship*, Kegiatan pelatihan yang sedang berlangsung dan berikut gambar pelatihan :



Gambar 1. Pelatihan dan penjelasan tentang *Dropship*

4. Kesimpulan

Setelah dilaksanakan pelatihan diperoleh hasil bahwa 100% dari peserta belum pernah menjadi *dropshiper*, dan 90% peserta menyatakan bahwa *Dropship* menggunakan *marketplace* cukup mudah. Bahkan semua peserta merasakan manfaat dari pelatihan ini dan berkeinginan untuk menambah penghasilan sampingan di samping itu juga akan menularkan ilmunya ke teman-teman di dusunya. Akhir dari pelatihan ini, semua peserta memberikan kesan baik terhadap pelaksanaan pelatihan ini dan menyarankan diadakan pelatihan-pelatihan yang berhubungan dengan *Digital Marketing* secara rutin.

Berdasarkan hasil evaluasi yang dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa :

1. Kegiatan pelatihan *dropshiper*, khususnya *marketplace* to *shopee* diterima baik oleh para peserta pelatihan dengan menunjukkan hasil yang positif.
2. Pelatihan *dropship* menggunakan *marketplace* to *shopee* dapat menambahkan wawasan dan pengetahuan dibandingkan dengan sebelum mengikuti pelatihan.

DAFTAR PUSTAKA

- Hendarsyah, D. (2015). Bisnis Toko Online. *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, 4(1), 1–14. <https://doi.org/10.46367/iqtishaduna.v4i1.59>
- Muttaqin, Z. (2012). Facebook Marketing Dalam Komunikasi Pemasaran Modern. *Teknologi*, 1(2), 103–109. <https://doi.org/10.26594/teknologi.v1i2.63>
- Oviliani Yuliana. (2000). Penggunaan Teknologi Internet Dalam Bisnis. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 2(1), 36–52. <http://puslit2.petra.ac.id/ejournal/index.php/aku/article/view/15666>