

Pembinaan Keluarga Sejahtera Melalui Bisnis Online

Sri Astuti¹, Onny Fitriana² dan Novelia Utami³

¹UHAMKA, Jl. Tanah Merdeka Jakarta Timur 12130

Email: noveliautami@uhamka.ac.id

Abstrak

Medio Maret 2020, Covid-19 mengguncang Indonesia hingga kini yang diistilahkan Masa Pandemi Covid-19. Pandemi ini berimbas di berbagai sector tak terlepas dengan kondisi perekonomian keluarga yang melemah., hal ini membuat perempuan sebagai pengelola ekonomi keluarga makin rentan. Dalam membangun ketahanan keluarga, perempuan harus ikut berdaya khususnya di bidang ekonomi. Oleh sebab itu perlu dilakukan upaya penguatan ekonomi perempuan dalam memaksimalkan potensi khususnya di era digital. Perempuan dituntut untuk mampu mengembangkan talentanya untuk dapat berkreasi dan berinovasi serta mampu memanfaatkan teknologi untuk mengembangkan kemampuan usahanya. Maka urgensinya peran perempuan, wanita, ibu, mama, mak, nyak, dan serangkaian sapaan serta statusnya yang begitu mulia, kami merasa perlu kebersamai untuk memberi penguatan dan pembekalan dalam merancang dan mengembangkan bisnis online sebagai wujud membangun bisnis online keluarga untuk meningkatkan kesejahteraan keluarganya. *Momprenneur*, istilah yang kami kenalkan di sini, merujuk pada sosok ibu yang menjalankan dua tugas, yaitu selain mengurus rumah tangga juga wirausaha. *Momprenneur* memanfaatkan media sosial dalam aktivitasnya untuk berwirausaha. maka perlu menjadi perhatian metode promosi yang tepat bagi *momprenneur* dalam aktifitas bisnisnya. Berdasarkan analisis kebutuhan (*need assessment*) yang kami lakukan perlu dilakukan pemberian solusi menjadi *momprenneur*. Kegiatan ini bekerjasama dengan Ranting Aisyiyah Kp. Rambutan dan juga PSGPA UHAMKA dalam pembinaan keluarga dalam Program Sekolah Perempuan UHAMKA (SPU) melalui Pelatihan Merancang dan Mengembangkan Bisnis Online ini, diharapkan dapat memberikan solusi dalam mengembangkan bisnisnya di era digital ini serta dapat meningkatkan perekonomian keluarga kesejahteraan keluarga.

Kata kunci: Bisnis Online, Sekolah Perempuan Uhamka, Ketahanan Ekonomi Keluarga

Abstract

In the middle of March 2020, Covid-19 rocked Indonesia until now which is termed the Covid-19 Pandemic Period. This pandemic has an impact on various sectors, inseparable from the weakening condition of the family economy, this makes women as family economic managers increasing vulnerable. In building family resilience, women must be empowered, especially in the economic field. Therefore, it is necessary to make efforts to strengthen women's economy in maximizing their potential, especially in the digital era. Women to be able to develop their talents to be able to be creative and utilize and utilize technology to develop business capabilities. So the urgency of the role of women, women, mothers, mama, mak, nyak, and their hopes and their noble status, we feel the need to work together to provide reinforcement and provision in designing and developing online businesses as a form of building a family online business to improve family welfare. *Momprenneur*, the term we are familiar with here, refers to a mother who carries out two tasks, namely besides taking care of the household, she is also an entrepreneur. *Momprenneurs* use social media in their activities for entrepreneurship. it is necessary to pay attention to the right promotion method for *momprenneurs* in their business activities. Based on our needs assessment (*need assessment*), it is necessary to present a solution to become a *momprenneur*. This activity threatens the branch of Aisyiyah Kp. Rambutan and also PSGPA UHAMKA in fostering families in the UHAMKA Women's School Program (SPU) through this Online Business Designing and Development Training, are expected to provide solutions in developing their business in this digital era and can improve the family economy and family welfare.raised, the method of solving it, and the results of scientific findings obtained and conclusions.

Keywords: Online Business, Uhamka Women's School, Family Economic Resilience.

PENDAHULUAN

Teknologi dan komunikasi terus berkembang dengan cepat sejalan dengan arus informasi yang menyebabkan terjadinya perubahan kultur budaya hingga perilaku masyarakat dalam kesehariannya. Saat ini media elektronik bukan lagi barang mewah yang dijadikan kebutuhan sekunder, namun media elektronik ini sudah menjadi kebutuhan primer oleh masyarakat termasuk kegiatan Pendidikan, komunikasi, pertahanan hingga perekonomian. (Rakib et al., 2020)

Pesatnya pertumbuhan teknologi ini dapat dilihat dari mudahnya masyarakat mengakses internet. Internet saat ini menjadi sangat penting bagi masyarakat untuk melakukan komunikasi, dan aktifitas lainnya sehari-hari. Dapat dilihat dari penulisan bebas internet sebuah berita yang ditulis oleh (Agus Tri Haryanto, 2021) bulan Februari bahwa pengguna internet di Indonesia tembus 202.6 m.

Dari gambar tersebut dapat terlihat bahwa internet ini adalah konsumsi sehari-hari masyarakat. Internet bukan hal asing lagi bagi masyarakat. Hampir setiap hari mereka mengakses internet. Entah itu untuk sekadar berkomunikasi atau melihat live streaming maupun aktivitas lainnya. Dalam kaitannya dengan dunia kerja, internet menjadi salah satu wadah untuk meningkatkan persaingan bisnis mereka. Ketatnya persaingan dalam bisnis mereka rela melakukan berbagai cara dengan tujuan untuk mendapatkan hati para pembeli dengan memasarkan berbagai produk-produk yang terbaru (Hidayah et al., 2019). Teknologi internet ini menjamah semua lini salah satunya ekonomi dan bisnis. Pemanfaatan teknologi di bidang niaga ini berkembang pesat dengan melakukan digitalisasi niaga, mobilitas modal dan liberalisasi (Srisadono, 2018). Mekanisme transaksi secara online ini memudahkan masyarakat baik transaksi di dalam dan luar negeri. Biaya promosi lebih efektif dan efisien ini juga salah satu keuntungan dari perkembangan perniagaan dari konvensional menjadi digitalisasi, online bisnis ini dapat memudahkan proses jual beli dan juga memperlancar sistem pendistribusian, memberikan kemudahan transaksi komersial melintasi batas-batas budaya dan negara dengan biaya yang relatif lebih efektif, mempermudah membangun kemitraan bisnis dengan pola diferensiasi yang sesuai kebutuhan dengan spesifikasi produk/ jasa tertentu yang dibangun dalam satu wadah yaitu ecommerce. Ecommerce yang masuk di Indonesia sejak tahun 2010 dan hingga

kini mereka berkembang pesat sebagai pasar didunia maya bagi penjual dan pembeli.

Satu tahun sudah kita ada didalam situasi pandemic covid 19, hal ini memberi dampak pada masyarakat dan pelaku usaha. Perekonomian yang tidak stabil dalam rumah tangga membuat ibu rumah tangga selaku manajer keuangan perlu mengatur penggunaan dana, dan menghasilkan kreatifitas untuk menambah keuangan rumah tangga dengan menjadi pelaku usaha mikro. Namun cakupan pembelinya belum meluas sebatas lingkungan rumah dan lingkungan kerja suami. Maka dengan melesatnya ecommerce di Indonesia perlu adanya pelatihan merancang bisnis online bagi pelaku usaha mikro yang dalam hal ini adalah keluarga civitas UHAMKA. Oleh karena itu, dalam kegiatan PKM ini, tim bermitra dengan Aisyiyah Ranting Rambutan untuk mengedukasi para perempuan keluarga Civitas UHAMKA yang berdaya, mampu berpikir kritis dan konstruktif, memiliki keterampilan (skills) yang baik, dengan mengembangkan bisnisnya secara online agar mampu menjangkau pembeli secara luas dan juga meningkatkan ekonomi keluarga

MASALAH

Berdasarkan analisis kebutuhan (Need Assessment) yang telah dilakukan oleh tim melalui kuesioner yang telah disebar kepada para istri karyawan UHAMKA dalam rancangan program sekolah perempuan UHAMKA, terdapat beberapa permasalahan yang dirasa perlu diberikan solusi dan penguatan terkait: pendidikan anak; kesehatan; c. keuangan; d. Al-Islam dan Kemuhammadiyah, serta komunikasi.

Disini kami mengambil 1 permasalahan yang ada yaitu bidang keuangan atau ekonomi. Permasalahan ekonomi yang terjadi ialah dimana manajer keuangan rumah tangga dalam hal ini ibu harus mampu mengelola uang dengan baik agar kebutuhan keluarga dapat terpenuhi. Ada beberapa yang bisa melipat gandakannya dalam arti membuat usaha untuk menambah pemasukan keluarga. Namun disisi lain ada yang bingung karena kurangnya ekonomi tanpa didukung ketrampilan lainnya. Seperti contoh istri dari karyawan uhamka membuat usaha salad buah dan aneka hidangan penutup manis. Ada juga yang menjual ayam

bakar untuk kebutuhan makan primer. Beberapa dagangan ini yang membeli adalah civitas uhamka. Sangat disayangkan jika cakupan pembelinya terlalu sempit padahal usahanya bisa dikembangkan. Berdasarkan hasil angket, permasalahannya sebagai berikut

Maka disini dapat disimpulkan permasalahan yang merujuk pada pemberian solusi nantinya ialah :

1. Kurangnya kemampuan dalam menjangkau konsumen yang lebih luas;
2. Kurangnya pemahaman dalam mengembangkan bisnisnya;
3. Kurangnya pemahaman dalam menjalankan secara online.

METODE PELAKSANAAN

Setiap keluarga khususnya ibu yang sebagai manajemer keuangan di dalam rumah tangga akan berfikir bagaimana untuk meningkatkan ketahanan ekonomi keluarga. Apalagi untuk ibu-ibu rumah tangga, akan berfikir bukan hanya mendapatkan hasil dari suami saja namun ingin mendapatkan penghasilan sendiri tanpa meninggalkan anak dan tanpa harus berlama-lama diluar rumah. Seperti yang telah dijelaskan dalam permasalahan mitra, beberapa istri sivitas UHAMKA juga melakukan wirausaha dari rumah. Namun selama ini beberapa usaha mereka hanya di promosikan kepada orang-orang terdekat saja seperti lingkungan rumah dan lingkungan kantor tempat suami bekerja. Maka dalam hal ini kami ingin memberikan pelatihan dalam mengembangkan pangsa pasar usaha mikro diantaranya :

1. Pelatihan menggunakan aplikasi canva untuk mengedit foto atau video untuk promosi usaha
2. Pelatihan membuat bisnis plan untuk perancangan modal hingga keuntungan usaha.

Pelatihan ini untuk 30 orang yang menjadi anggota sekolah perempuan UHAMKA yang akan mengikuti program belajar selama 16 kali pertemuan. Sasaran peserta kegiatan ini adalah istri dari Karyawan UHAMKA yang juga merupakan bagian dari komunitas Aisyiyah Kp. Rambutan. Tujuan dari pelaksanaan pelatihan ini diharapkan akan meningkatkan usaha bisnis istri karyawan yang tadinya hanya sebatas lingkungan rumah dan lingkungan kerja

suami, akan merambah secara luas lagi. Dengan begitu maka akan ada peningkatan juga pada ekonomi keluarga.

Solusi yang ditawarkan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan menggunakan metode, antara lain:

1. Metode pelatihan / workshop.

Narasumber yang tergabung dalam tim ini adalah narasumber yang expert di bidang ekonomi

2. Metode asistensi,

Narasumber internal (Tim Pelaksana Pengabdian Kepada Masyarakat) mengidentifikasi masalah dan bersama-sama melakukan inovasi kebaruaran di bidang ekonomi dan teknologi yaitu dengan melakukan pelatihan untuk penggunaan aplikasi canva.

PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian Masyarakat dengan tema “Pelatihan Merancang Bisnis Online Dalam Rangka Pembinaan Keluarga Sejahtera Melalui program Sekolah Perempuan UHAMKA” dilakukan pada tanggal 24 – 31 Juli 2021. Diawali dengan Rapat Koordinasi yang dihadiri oleh tim pengabdian masyarakat bersama panitian dan fasilitator Sekolah Perempuan UHAMKA untuk penentuan pelaksanaan kegiatan melalui zoom. Setelah itu sebelum pelaksanaan kegiatan ini juga tim pengabdian masyarakat membuat survey sebagai data awal mengenai minat berwirausaha.

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
Nama Lengkap Ibu	Apakah Ibu Berwirausaha?	Produk Apa yang dijual?	Dari Mana memperoleh Produk Tersebut?	Bagaimana perhitungan keuntungan yang didapat?	Bagaimana Ibu memasarkan produknya?	Kemana target pasar/sapa saja yang menjadi pembeli?	Apakah terdapat kendala saat proses pemasaran atau penjualan nya?	ceritakan bagaimana keberhasilan dalam pemasaran/penjualannya?	Apakah menjadi alasan Ibu melakukan kegiatan Berjualan?	Apakah Ibu ingin Berwirausaha?	Produk apa yang ingin Ibu jual?	Kepada siapa pri tersebut?		
Mela Alipah	Ya	Minuman rumahan ala cafe	Produksi Sendiri	Saya hitung modal yang di keluarkan kemudian saya putuskan mau ambil untung berapa besar	Ya WA, FB, Instagram	Kaum muda pecinta minuman Kekinian	Ya, banyak pesaing di sekitar lokasi & mereka sudah memiliki brand terkenal	Alhamdulillah (!) di saat seperti ini sangat membantu walau di rumah saja bisa menikmati minuman ala cafe & mall dgn harga terjangkau	Mengisi AKMitas Harian	kegiatan & materi yang di sajikan oleh para mentor. Saya merasa tidak sia-sia duduk bebe apa jmi di depan laptop di tag pek anoga sebab materi yg di sajikan sangat berbubungan erat dengan kebutuhan keluarga kami khususnya, semoga saja & teman-teman bisa menjadi ibu yang sehat sehingga terbentuklah keluarga & generasi yang kuat. In syaa Allah (!), semoga ada teknik baru untuk memajukan usaha kami ke depannya				
Euis Devi Lilisnigma	Ya	Daster, herbal, skin care	Ambl dari orang lain (Menjadi Peselele)	Prosentase dan menambah laba sendiri	Melalui online	Teman dan keluarga	Modal	Pembeli puas dengan produk yg saya jual	Kebutuhan Ekonomi	Bisa memberikan solusi				
Siti Asgudhi	Ya	Makanan (ajam bakar)	Produksi Sendiri	Kurleb 10 persen dari modal	Ya wa	Aarga sekita tempat berjualan dan teman2	Ada	Kurang berhasil manarik pembeli	Kebutuhan Ekonomi	Berharap ada bimbingan untuk bernia usaha terutama dari segi pemasaran agar bisa lebih berhasil				
Nurhagati Iccasia Agnes Irfanita	Ya	Peyek, sambel,	Produksi Sendiri	90% di modal	Melalui setatus wa	Orang sekitar, lingkungan tempat kerjaitemen sekolah	Transportasi dan saat pkm banyak kantor yg tutup	Banyak yg pesen melalui media sosial(wa)	Kebutuhan Ekonomi	Memberikan modal utk usaha				
	Tidak													

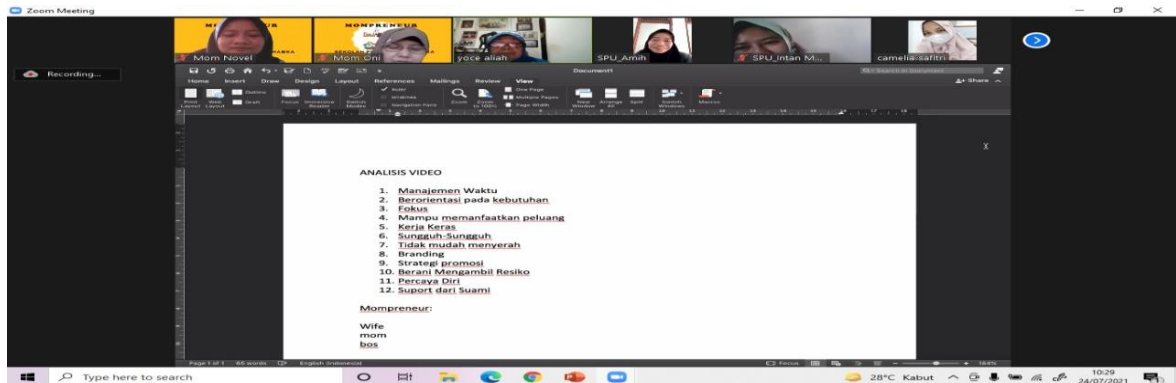
Gambar 1. Survey Awal Bidang Ekonomi SPU

Pelatihan dimulai pukul 09.00 pada tanggal 24 Juli 2021. Pelatihan dihadiri oleh 15 peserta. Pelatihan ini diawali dengan menyanyikan lagu Indonesia raya dan mars Muhammadiyah, selanjutnya sambutan ketua PSGPA UHAMKA dalam meningkatkan semangat dan spirit peserta untuk mengikuti pelatihan. Acara pelatihan ini dipandu oleh MC sdr Camelia Safitri. Setelah selesai pembukaan selanjutnya adalah brainstorming oleh ibu Dr Onny Fitriana S, M.Pd dengan penyetalan video mengenai mompreneur.



Gambar 2. Brainstorming oleh Fasilitator

Dalam brainstorming ini, ibu Dr. Onny dengan menampilkan hasil survey awal bidang ekonomi, dan kemudian menggali informasi dari bisnis usaha yang sudah dilakukan oleh peserta. Dan memang hasil survey 30 peserta bahwa hanya 30% menampilkan memiliki usaha baik usaha sendiri ataupun menjadi reseller. Peserta yang memiliki usaha diantaranya berjualan produk kecantikan, makanan, minuman, pakaian, sepatu dan lainnya. Walaupun masih ada yang survive maupun yang sudah berhenti karena pandemi. Selanjutnya adalah penayangan video mompreneur sukses, para peserta menyimak video yang ditayangkan lalu menganalisis dari tayangan tersebut kiat-kiat menuju mompreneur sukses dan juga apa hambatan yang ada. Mom Onny juga memberikan jargon bahwa peserta SPU ini sebagai Mompreneur yaitu Wife, Mom dan Bos. Hal ini penting untung menjadi spirit menjadi mompreneur.



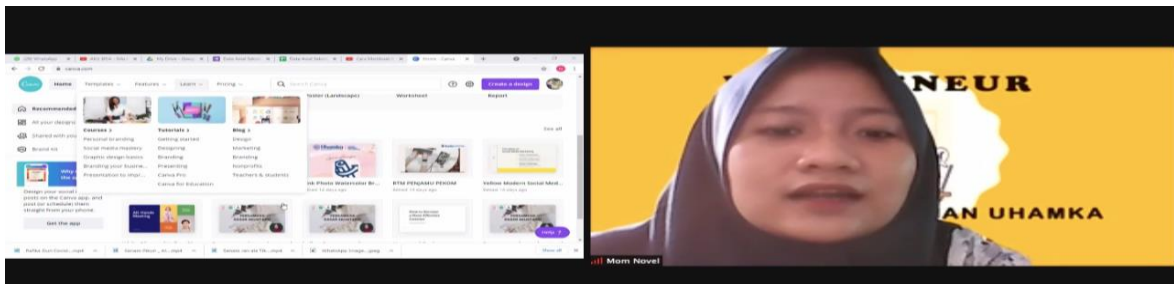
Gambar 3. Aktivitas Analisis Video

Setelah melakukan analisis para peserta diminta merefleksikan diri, apa yang sudah dilakukan dalam bisnisnya atau bahkan dalam merencanakan bisnisnya. Peserta aktif menyampaikan sharing pengalamannya bagaimana memulai usaha dimasa pandemic, bagaimana yang akhirnya usahanya harus tutup karena pandemic dan bagaimana mereka yang berjuang untuk tetap survive dimasa pandemic.



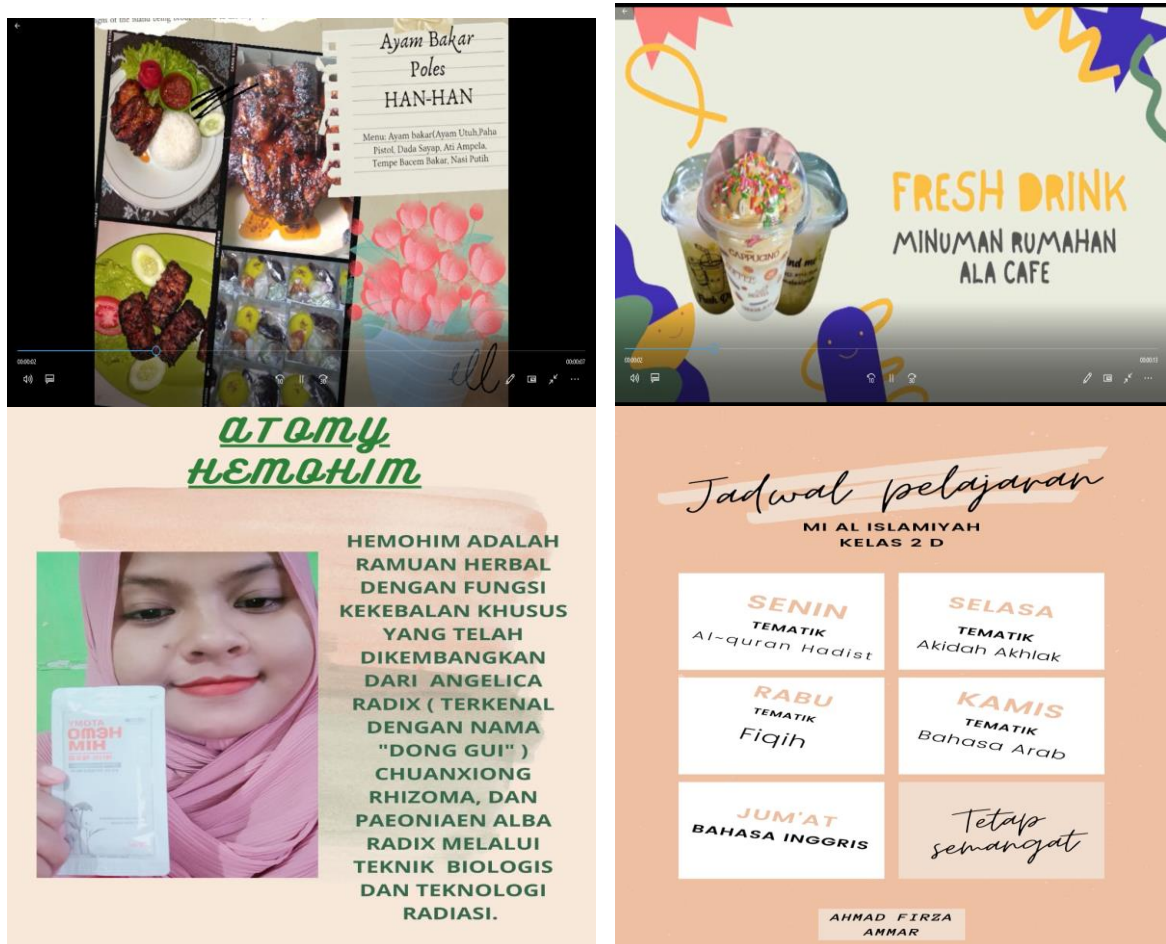
Gambar 4. Sesi Diskusi Peserta SPU

Setelah sharing diskusi mengenai usaha yang telah dilakukan, selanjutnya adalah pengenalan digital marketing dan mengenalkan aplikasi canva yaitu salah satu aplikasi yang digunakan untuk mengedit foto atau video yang dapat dijadikan konten promosi. Aplikasi Canva ini juga dapat digunakan untuk materi pembelajaran bagi peserta dengan latar belakang profesi sebagai guru. Materi ini disampaikan oleh Novelia Utami.



Gambar 5. Materi Canva

Setelah materi canva peserta dipersilahkan secara mandiri mencoba mengedit masing-masing selama 1 pekan hingga bertemu di pertemuan selanjutnya. Pertemuan ini ditutup oleh ketua PSGPA UHAMKA dengan memberikan apresiasi luar biasa dengan materi yang memang dirasa cukup dibutuhkan oleh mompreneur. Berikut ini beberapa hasil dari peserta:

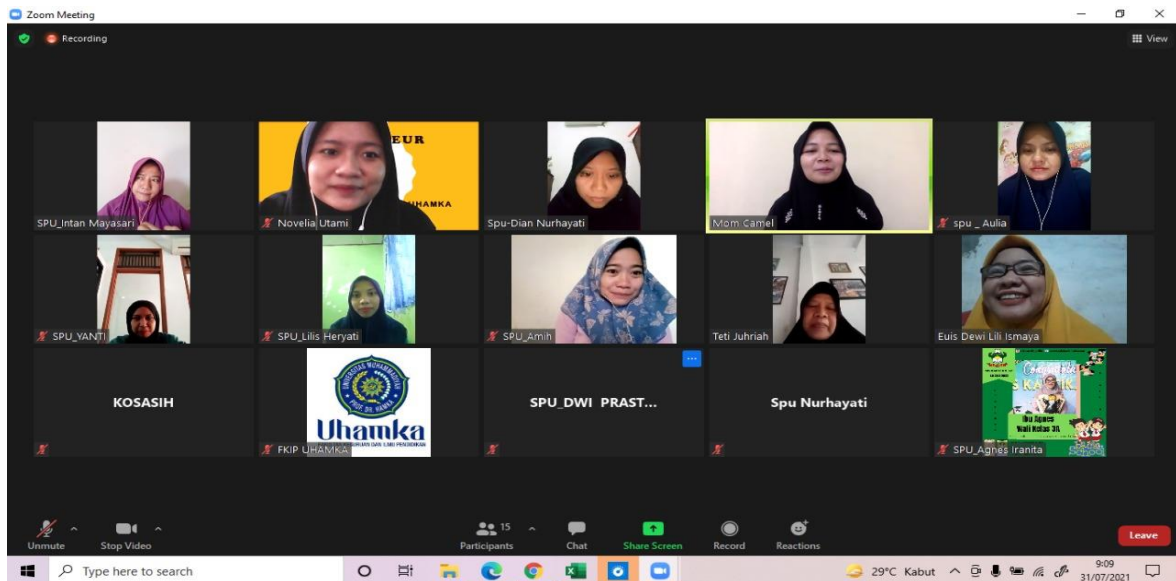


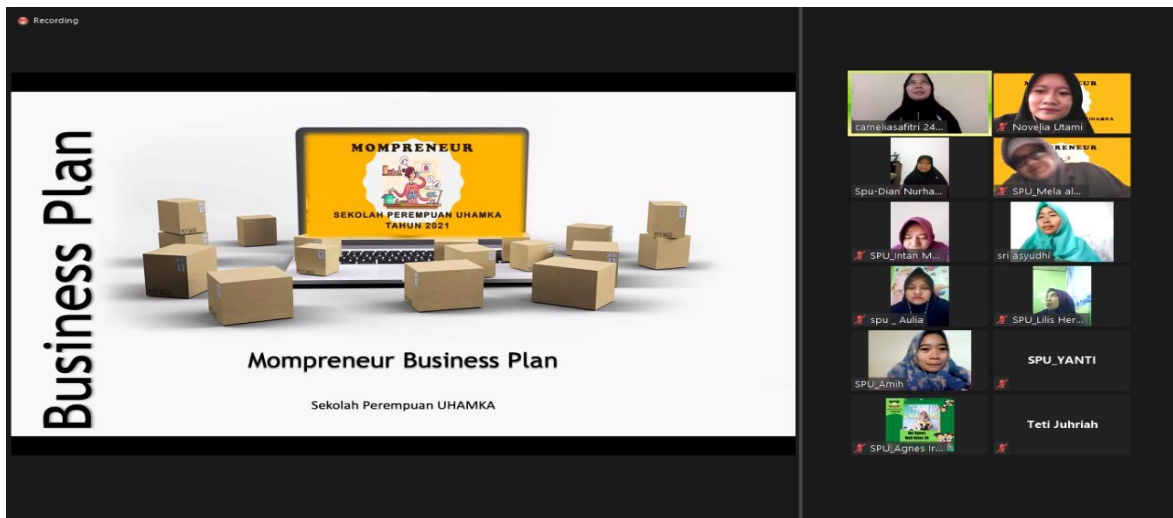
Gambar 6. Hasil Canva Peserta

Prosiding Seminar Nasional Abdimasmu

Vol. 2, No. 2, pp. 483-494; Agustus 2021

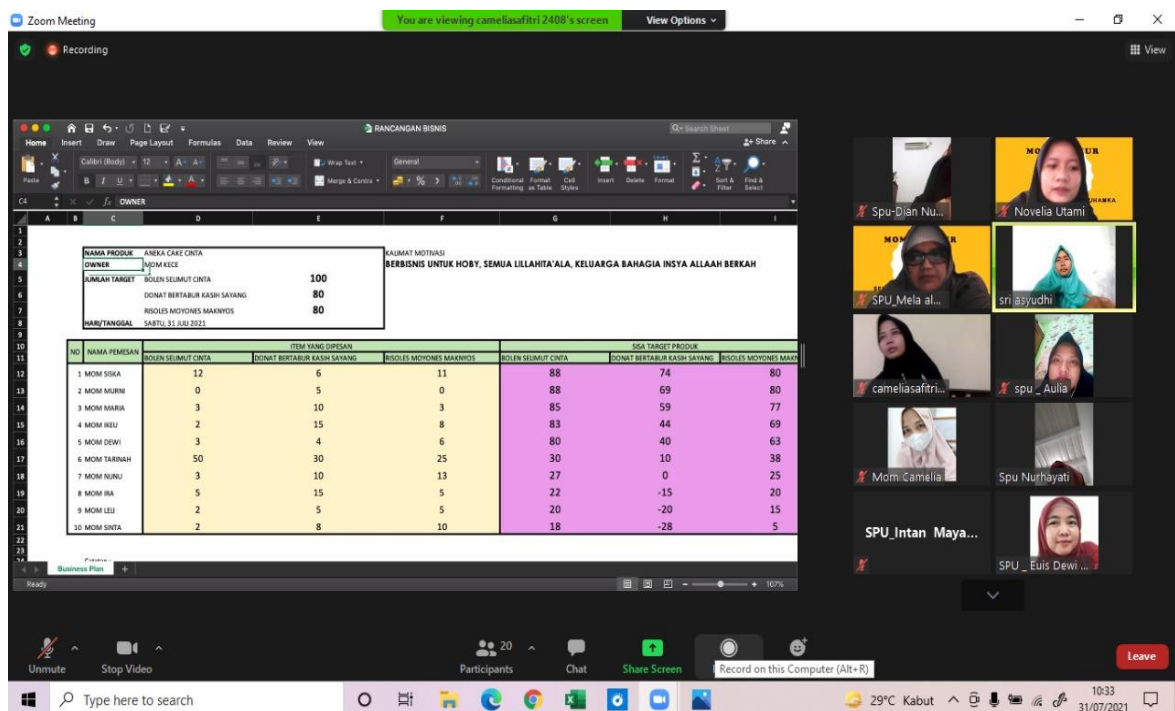
Setelah 1 minggu pelatihan dilakukan secara asyincronous melalui whatsappgroup. Peserta mengumpulkan tugas-tugas yang telah dikerjakan dan kemudian di reviewbersama dengan saling mengapresiasi hasil antar peserta. Selanjutnya dilakukan zoom ke 2 kegiatan pelatihan lanjutan pada tanggal 30 Agustus 2021 dengan membahas bisnis plan. Sebelum pembahasan bisnis plan, peserta dipersilahkan bertanya kesulitan dan hambatan dalam menggunakan canva. Beberapa peserta bertanya bagaimana jika ingin menambahkan foto diluar dari template yang telah disediakan, dan kemudian dibahas Kembali oleh mom novel Langkah-langkahnya dalam menginsert foto yang tidak tersdia di template sebagai tambahan., dan beberapa peserta mencoba kembali. Setelah mereview materi sebelumnya, masuk kemateri sebelumnya oleh mom camel mengenai bisnis plan.





Gambar 7. Pelaksanaan Zoom hari ke 2

Dalam pembahasan bisnis plan ini mom camel telah menyiapkan template yang dapat diisi oleh peserta menggunakan excel untuk merencanakan bisnisnya dan juga target penjualan yang diharapkan. Mengapa perlu menggunakan target ? agar ada ukuran dalam penjualan yang harus tercapai tidak let it flow, mengalir begitu saja.



Gambar 8. Template Binis Plan

Dan kemudian peserta memadukan tugas bisnisplan ini dengan canva yang telah dilatih pada pertemuan sebelumnya, untuk lebih mengkreasikan bisnisplannya agar bisnisplannya dapat terlihat lebih menyenangkan. Peserta juga antusias dalam membuat bisnisplan ini karena biasanya mereka usaha berjalan begitu saja tanpa menargetkan hasil penjualannya dan memperhitungkan di awal, ini mereka belajar membuat perhitungan diawal sebelum memulai usahanya agar usaha dapat berkembang.



Gambar 9. Perpaduan Bisnis Plan dengan Canva

KESIMPULAN

Kegiatan pelatihan Pelatihan Merancang Bisnis Online Dalam Rangka Pembinaan Keluarga Sejahtera Melalui Program Sekolah Perempuan UHAMKA ini merupakan komtmen dari tim pengabdian masyarakat dan juga Sekolah Perempuan UHAMKA untuk masyarakat khususnya kepada mitra yaitu Ranting Aisyiyah Kp Rambutan Jakarta Timur. Peserta kegiatan pelatihan ini berjumlah 30 orang dengan background keluarga yang variative. Pelatihan ini mengajarkan bagaimana menggunakan tools canva untuk digunakan dalam mengedit konten

promosi dan juga mempuaran perencanaan usaha. Insya Allah kami tetap berkomitmen untuk menjadi bagian dari masyarakat dalam meningkatkan perekonomian keluarga dengan menjadi momprenuer yang tanggung dan berketahanmalangan. Semoga apa yang telah kita lakukan ini dapat menjadi amal ibadah dan mendapatkan ridho Allah SWT.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih terutama ditujukan kepada Pengampu Lembaga Pengandian dan Pemberdayaan Masyarakat yang memfasilitasi kegiatan ini serta kepada pihak-pihak terkait membantu pelaksanaan kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Agus Tri Haryanto. (2021, April 24). *Pengguna Internet Indonesia Tembus 202,6 Juta*. <https://inet.detik.com/cyberlife/d-5407210/pengguna-internet-indonesia-tembus-2026-juta>
- Hidayah, D. U., Ayu, D., Utami, B., & Yunita, I. R. (2019). Pelatihan Penjualan Online Untuk Masyarakat. *Abdimas Altruis : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 31–37.
<https://docs.google.com/viewerng/viewer?url=https://e-journal.usd.ac.id/index.php/ABDIMAS/article/viewFile/2126/1625>
- Rakib, M., Syam, A., Marhawati, & Dewantara, H. (2020). Pelatihan Merancang Bisnis Online di Masa Pandemi bagi Mahasiswa. *Jurnal Dedikasi*, 22(2), 129–134. prefix 10.26858
- Srisadono, W. (2018). Strategi Perusahaan E-Commerce Membangun Brand. *Jurnal Pustaka Komunikasi*, 1(1), 167–179.
<https://journal.moestopo.ac.id/index.php/pustakom/article/viewFile/552/279>