

Pemberdayaan Mahasiswa Bidikmisi Politeknik Negeri Lhokseumawe menjadi *Reseller* Toko *Online* dalam Menghadapi Pandemi Covid-19

Fauzan^{1*}, Muhammad Kamal², Misriana³, Faisal Rizal⁴

^{1,2,3} Jurusan Teknik Elektro dan ⁴ Teknik Sipil Politeknik Negeri Lhokseumawe
Jln. B.Aceh Medan Km.280 Buketrata 24301 INDONESIA

¹ozan.pnl@gmail.com (penulis korespondensi)

Abstrak-- Pembatasan sosial selama pandemi Covid-19 di Indonesia dapat dimanfaatkan oleh mahasiswa bidikmisi memulai mencari penghasilan tambahan dengan salah satu cara melakukan bisnis reseller toko. Dengan aktifitas tersebut mahasiswa bidikmisi dapat mengasah dan mengembangkan kemampuannya dalam berbisnis dari implementasi teori mata kuliah kewirausahaan. Dengan berbisnis secara *online* diharapkan dapat memberikan pengetahuan baru dan pengalaman berkerja selama pandemi Covid-19. Bisnis *online* sekarang menawarkan sistem penjualan kembali (*reseller*), dimana penjual tidak perlu memproduksi barang sendiri dan hanya menjalin kerjasama dengan pihak produsen. Selisih harga jual kepada pembeli dan harga beli dari *suplier* menjadi keuntungan bagi para *reseller*. Melalui program kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang merupakan bagian dari Tri Darma Perguruan Tinggi, dosen Politeknik Negeri Lhokseumawe mengadakan kegiatan ekstra kurikuler yang berkaitan dengan keterampilan menjadi *reseller* sesuai perkembangan dunia usaha yang berbasis *online*. Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, mitra beranggotakan 7 orang mahasiswa bidikmisi. Sebelum dilakukan pelatihan dilakukan evaluasi awal. Hasil awal evaluasi melalui quisioner pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat, menunjukkan kemampuan mitra dalam memahami materi masih 47 %. Kemampuan peserta setelah pelatihan dilaksanakan dengan 2 (dua) kali latihan dan dengan penerapan teori-teori pendukung menunjukkan hasil evaluasi akhir mempunyai nilai rata-rata 97% dengan katagori baik.

Kata kunci: Pandemi, Bidikmisi, Reseller, Toko *Online*

I. PENDAHULUAN

Indonesia selama pandemi Covid-19 lebih memilih solusi pembatasan sosial dari pada mengunci akses masuk dan keluar wilayah untuk pencegahan penyebaran virus. Dalam menerapkan pembatasan sosial pemerintah memberlakukan beberapa himbauan kepada seluruh warga negara, yaitu diantaranya belajar dan bekerja dari rumah, serta beribadah di rumah [1].

Pemerintah memutuskan rantai kemiskinan melalui program dirjen dikti dengan memberi bantuan biaya pendidikan bagi mahasiswa miskin tapi berprestasi yang dikernal dengan mahasiswa bidik misi, bantuan ini nilainya relatif kecil, sehingga mahasiswa bidikmisi harus mencari penghasilan tambahan untuk mencukupi kebutuhan mereka dengan cara berwirausaha. Hasil analisis riset menunjukan bahwa mahasiswa bidikmisi menjadi wirausahawan tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap prestasi akademis [2].

Mahasiswa bidikmisi dapat memulai mencari penghasilan tambahan dengan salah satu cara melakukan bisnis reseller toko online, dari aktifitas tersebut mahasiswa bidikmisi dapat mengasah dan mengembangkan kemampuannya dalam berbisnis dari implementasi teori mata kuliah kewirausahaan. Dengan berbisnis secara online diharapkan dapat memberikan pengetahuan baru dan pengalaman berkerja selama pandemi Covid-19, serta bekal menghadapi persaingan dunia kerja setelah lulus kuliah [3].

Pemasaran produk dapat menggunakan toko online seperti Lazada, Tokopedia, Buka Lapak, Blibli, Elevation, serta Shopee. Toko online ini mendukung pelayanan menggunakan situs atau website melalui komputer serta aplikasi yang dapat diunduh dari handphone via playstore [4].

Dalam bisnis toko online memungkinkan penjual dan pembeli tidak bertemu secara langsung yang dalam perkembangannya memungkinkan penjual tidak mempunyai barang secara fisik melainkan hanya mengiklankan saja (dropship) dan barang dikirim oleh *supplier* secara langsung

kepada pembeli [5]. Bisnis online sekarang menawarkan sistem penjualan kembali (*reseller*), dimana penjual tidak perlu memproduksi barang sendiri dan hanya menjalin kerjasama dengan pihak produsen atau distributor dengan meminta barangnya setelah itu dijual kembali, selisih harga menjadi profit untuk *reseller* [3].

Selisih harga jual kepada pembeli dan harga beli dari *suplier* menjadi keuntungan bagi para *reseller*, *reseller* mengambil keuntungan dari barang yang dijual kembali dengan harga lebih tinggi, misalkan *reseller* membeli 1 sak kacang Rp. 20.000,- per sak, kemudian menjual secara online harga Rp. 25.000,- per sak, atau merubah kemasan dan isi, maka penjual online ini telah menjadi seorang *reseller* [6].

Melalui program kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang merupakan bagian dari Tri Darma Perguruan Tinggi, dosen Politeknik Negeri Lhokseumawe mengadakan kegiatan ekstra kurikuler yang berkaitan dengan keterampilan menjadi *reseller* sesuai perkembangan dunia usaha yang berbasis online dengan memberikan pemahaman kepada mahasiswa bidikmisi sebagai mitra kegiatan pengabdian kepada masyarakat tentang bagaimana melatih kewirausahaan dan bisnis dimasa pandemi Covid-19.

Sehingga solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan mahasiswa bidikmisi dalam berwirausaha menjadi *reseller* toko *online* adalah :

1. Memberikan pengenalan aturan-aturan fundamental menjadi *reseller*.
2. Melatih membuat akun *reseller*, membuat branding *reseller online*, mengembangkan link promosi dan memaksimalkan review dan customer service.
3. Melatih dan mengajarkan, serta memperkenalkan berbagai aplikasi software yang disiapkan oleh berbagai toko *online*.
4. Mempromosikan dan menjual produk melalui media sosial.

TABEL 1.
LUARAN YANG DIHASILKAN DARI PKM

No	Permasalahan Mitra	Solusi Permasalahan Mitra	Luaran Yang dihasilkan
1	Pemilihan produk yang akan dijual kembali	Pemilihan produk sedang trend atau sedang digandrungi di masa mendatang	<i>Supplier</i> untuk produk tersebut tersedia
2	Keuntungan persentase dari produk yang akan di jual	Menjual kembali dengan harga lebih tinggi,	Memungkinkan mengambil margin keuntungan
3	Kualitas produk dari <i>supplier</i>	Mencoba membeli beberapa produk secara acak sebagai tester produk	Dapat menganalisa kualitas produk
4	Produk kurang dikenal di masyarakat.	Promosi penjualan melalui media <i>online</i>	Menjual produk di media sosial <i>Whatsapps, Instagram dan facebook.</i>

II. METODE PELAKSANAAN

Metode yang dilakukan untuk menyelesaikan permasalahan dan solusi yang ditawarkan adalah :

1. Metode pra kegiatan pengabdian kepada masyarakat (observasi) melalui memilih mahasiswa bidikmisi yang ingin mencari penghasilan tambahan tetapi tidak mempunyai pengetahuan berwirausaha, peluang dan ide usaha bagi mahasiswa bidikmisi. Mengetahui masalah yang dihadapi mitra dan berdiskusi untuk mendapatkan solusi permasalahannya.
2. Metode Penyampaian Solusi, melalui mengajarkan berbagai aplikasi *online* reseller serta aturan-aturannya untuk mendapatkan produk yang akan dijual kembali.
3. Metode Evaluasi, melalui pemberian quesioner kepada mitra untuk melihat kempuan mitra. Evaluasi dilakukan sebelum pelatihan dan setelah pelatihan.
4. Metode Pelatihan, melalui transfer ilmu dan teknologi kepada mitra, melalui membuat akun *reseller* toko *online*, mengembangkan link promosi di media *online* serta pengetahuan pengambilan keuntungan produk yang dijual.
5. Metode Aplikasi, mahasiswa bidikmisi sebagai mitra sudah dapat menggunakan aplikasi yang telah tersedia di toko *online* untuk menjual produk disamping menjual produknya menggunakan aplikasi *whatsapp, facebook dan instagram.*

Diakhir pelaksanaan kegiatan PKM, dilakukan tes akhir untuk melihat kemampuan mitra setelah mengikuti pelatihan.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, mitra beranggotakan 7 orang mahasiswa

bidikmisi. Sebelum dilakukan pelatihan dilakukan evaluasi awal terhadap peserta pelatihan yang bertujuan untuk mengukur kemampuan peserta pelatihan tentang wawasan toko *online* dan *reseller*. Di akhir kegiatan dilakukan evaluasi akhir dengan tujuan untuk mengukur keberhasilan kegiatan setelah pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat. Peserta diuji tentang materi-materi utama yaitu:

1. Jelaskan apa yang anda tahu tentang toko *online*
2. Apa yang anda tahu tentang *reseller shopee*
3. Sebutkan keuntungan menjadi *reseller shopee*
4. Dapatkah mencari *reseller* di aplikasi *shopee*
5. Jelaskan langkah awal merintis *branding*.

Hasil awal evaluasi melalui quisioner pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat, menunjukkan kemampuan mitra dalam memahami materi masih 47 %. Selanjutnya dilakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan memberikan pelatihan tahap pertama dengan memberikan teori aturan-aturan fundamental menjadi *reseller* dan pemilihan produk yang akan dijual kembali, seperti ditunjukkan pada gambar 1.



Gambar 1. Pemberian teori *reseller* toko *online*

Kemudian memperkenalkan cara Mencari *supplier*. Untuk mencari *supplier reseller* beberapa hal yang harus di perhatikan :

1. Komunikasi : Komunikasi *supplier* dan *reseller* sangat penting dijaga, harus memastikan hubungan komunikasi antara dua pihak berjalan lancar dan berkesinambungan.
2. Stok produk : Pastikan stok produk *supplier* selalu ada. Jika memang stok tidak diproduksi secara massal, pastikan mengetahui jadwal produksi produk dari *supplier*.
3. Harga : Menentukan harga produk dari *supplier* dan harga jual sangat penting untuk memastikan *margin* keuntungan tetap ada. Melakukan perhitungan secara detail agar bisnis *reseller shopee* tidak mati.
4. Kualitas : Pastikan produk dari *supplier* berkualitas. Untuk menganalisa kualitas produk, dapat mencoba membeli beberapa produk secara acak (random) sebagai tester produk.

Proses cara mencari *supplier*. barang yang akan dijual ditunjukkan pada gambar 2.



Gambar 2. Pencarian *Supplier* Barang Secara *Online*

Setelah mendapatkan *supplier* barang yang akan dijual kemudian melatih membuat akun reseller, membuat branding reseller online, mengembangkan link promosi dan memaksimalkan review produk.

Hasil proses melatih membuat akun *reseller* ditunjukkan pada gambar 3.



Gambar 3. Hasil Pendaftaran Akun *Reseller*

Kemampuan peserta setelah pelatihan dilaksanakan dengan 2 (dua) kali latihan dan dengan penerapan teori-teori pendukung yang harus diikuti oleh peserta dan diberikan *jobsheet*/petunjuk *reseller* toko *online shopee* yang di dalamnya berisikan teori-teori pendukung dan langkah-langkah pengerjaan pendaftaran *reseller* toko *online*. Kemampuan peserta berdasarkan pengamatan dan evaluasi telah meningkat pesat dan sangat signifikan kemajuannya. Terdapat beberapa peserta yang sudah dapat membangun toko *online* di *shopee* dengan baik dan sudah memahami kegunaan masing- komponen dan cara menjadi *reseller* toko *online*.

Evaluasi pada tahap terakhir dilakukan dengan mengadakan ujian praktek dan tanya jawab. Beberapa hal yang dilakukan untuk mengukur kemampuan akhir para peserta adalah dengan mengukur tingkat pemahaman dalam hal:

1. Kemampuan memahami komponen-komponen toko *online*.
2. Kemampuan menjadi *reseller shopee*.

3. Kemampuan mencari keuntungan menjadi *reseller shopee*.
4. Kemampuan mencari *reseller* di aplikasi *shopee*
5. Kemampuan dalam merintis *branding*.

Hasil evaluasi akhir terhadap 7 (Tujuh) orang peserta mahasiswa bidikmisi untuk menjadi *reseller* toko *online* yaitu mempunyai nilai rata-rata 97% dengan katagori baik, artinya dapat dinyatakan bahwa seluruh peserta telah mempunyai kemampuan untuk membangun toko *online* serta menjadi *reseller* di *shopee*.

IV. KESIMPULAN

Berdasarkan evaluasi hasil kegiatan yang telah dilaksanakan selama dua kali pertemuan, maka dapat disimpulkan:

1. Berdasarkan nilai yang diperoleh tingkat kemampuan peserta pelatihan mempunyai nilai rata-rata 47% yaitu dengan kategori kemampuan kurang.
2. Setelah mengikuti pelatihan kemampuan peserta meningkat yaitu dengan nilai rata-rata 97% yaitu dengan kategori kemampuan baik.
3. Pelatihan sangat membantu peserta dalam keahlian membangun toko *online* dan menjadi *reseller* toko *online*.

REFERENSI

- [1] Emi Panca Kurniasih, “ Dampak Pandemi Covid 19 Terhadap Penurunan Kesejahteraan Masyarakat Kota Pontianak”, Prosiding Seminar Akademik Tahunan Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan 2020, ISBN: 978-602-53460-5-7.
- [2] Hartono, “Kajian Dampak Aktifitas Kewirausahaan Mahasiswa Bidik Misi Terhadap Prestasi Akademis”, Prosiding Seminar Nasional Hasil Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat Polines, Vol. 2, No. 1, 2019, hlm 806-815.
- [3] Lenia Wahyu Permatasari, Sri Kantun, Joko Widod, "Motivasi Berbisnis *Online* Secara Reseller Pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember", ISSN 1907-9990, E-ISSN 2548-7175, Vo. 12, No.1, 2018.
- [4] Tira Nur Fitria, “Jual Beli *Online (Online Shop)* Dalam Hukum Islam dan Hukum Negara”, Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam, Vol. 3, No. 1, 2017, ISSN : 2477-6157, Hal. 52–62.
- [5] Bima Prabowo, Ery Agus Priyono, Dewi Hendrawati, "Tanggung Jawab *Dropshiper* Dalam Transaksi E-Commerce Dengan Cara *Dropship* Ditinjau Dari Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen", Diponegoro Law Journal, Vol. 5, No. 3, 2016.
- [6] Drajat Sulistiyono, Makarius Bajari, Luki Safriana, Ardi Taryanto, "Ecommerce Untuk Program Kemitraan Masyarakat, *Reseller* Kacang Joyokusumo dan Perusahaan Pengolah Kacang Oven di Kabupaten Pati Jawa Tengah", Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (PADMA) LPPM Politeknik Piki Ganesha Vol. 1 No. 1, 2021.