

SOSIALISASI DROPSHIP SEBAGAI PELUANG BISNIS TANPA MODAL BAGI KADER PKK DAN IRT DI KELURAHAN GUNUNG BAHAGIA BALIKPAPAN

Marlindawaty

Universitas Balikpapan

Email: marlinda@uniba-bpn.ac.id

*Corresponding author: marlinda@uniba-bpn.ac.id

ABSTRAK

Kelurahan Gunung Bahagia Balikpapan menaungi kader PKK yang beranggotakan ibu rumah dan remaja dimana sudah banyak kegiatan yang dilakukan mampu menunjukkan prestasi yang mengharumkan Kelurahan Gunung Bahagia. Namun demikian, kader PKK dan IRT merasa tingkat perekonomiannya masih rendah dan mayoritas pendapatan rumah tangga mengandalkan pendapatan suami yang dianggap masih belum cukup untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga sehari-hari. Adanya keinginan untuk membantu pendapatan suami terkendala keterbatasan waktu, pengetahuan dan khususnya modal usaha mengurungkan niatnya dan mengambil keputusan untuk fokus mengurus suami dan anak-anak saja. Sehingga solusi yang ditawarkan untuk masalah ini yaitu melaksanakan sosialisasi dropship untuk membantu meningkatkan pendapatan rumah tangga kader PKK dan IRT. Melalui kegiatan ini diharapkan kader PKK dan IRT yang ingin mencoba berbisnis tetapi tidak memiliki modal usaha dan waktu dapat melakukan bisnisnya secara online dengan dukungan salah satu produk kecantikan bermerek Wardah. Hasil kegiatan dari pengabdian masyarakat telah memberikan dampak yang cukup baik bagi kader PKK dan IRT. Mereka sudah mengetahui adanya bisnis dropship tanpa modal, tidak menyita waktu di luar rumah dan mampu mempraktikkan secara langsung pada akun sosial mediana serta turut menggiatkan program kebijakan Pemerintah Kota Balikpapan dalam pengembangan industri kreatif.

Kata Kunci: Sosialisasi, Dropship, Peluang, Bisnis, Tanpa Modal

ABTRACT

Gunung Bahagia Balikpapan Village houses PKK cadres consisting of housewives and teenagers where many activities have been carried out which have been able to show achievements that made Gunung Bahagia Village proud. However, PKK cadres and housewives feel that the economic level is still low and the majority of household income relies on the husband's income which is considered insufficient to meet daily household needs. The desire to help her husband's income was hampered by limited time, knowledge and especially business capital, she gave up her intention and decided to focus on taking care of her husband and children alone. So the solution offered to this problem is to carry out dropship outreach to help increase the household income of PKK and IRT cadres. Through this activity, it is hoped that PKK and IRT cadres who want to try business but do not have business capital and time can do their business online with the support of one of the Wardah branded beauty products. The results of community service activities have had quite a good impact on PKK and IRT cadres. They already know that there is a dropship business without capital, it doesn't take up time outside the home and is able to practice it directly on their social media accounts and also participate in activating Balikpapan City Government policy programs in developing creative industries.

Keywords: Socialization, Dropship, Opportunity, Business, Without Capital

1. PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi suatu negara didefinisikan sebagai kenaikan kapasitas dalam jangka panjang dari negara yang bersangkutan untuk menyediakan berbagai barang dan jasa ekonomi kepada penduduknya. Kenaikan kapasitas tersebut ditentukan oleh adanya kemajuan teknologi, institusional (kelembagaan) dan ideologis terhadap berbagai keadaan yang ada (Todaro dalam Halim, 2020:162). Namun dengan seiring berjalannya waktu, pertumbuhan ekonomi tergantung pada banyak faktor karena yang harus diperhatikan ialah pengaruh dari pertumbuhan penduduk terhadap pertumbuhan ekonomi. Salah satu yang dapat mempengaruhi pertumbuhan ekonomi adalah dengan adanya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

(UMKM). UMKM dapat memberikan pengaruh dalam pertumbuhan ekonomi karena pembangunan ekonomi berbasis usaha mikro, kecil dan menengah dapat dikatakan menjadi industri kreatif dengan ide-ide inovatif potensial yang dapat berkontribusi terhadap pembangunan produk barang dan jasa. Menurut Halim (2020:163) industri kreatif menawarkan jasa yang dapat digunakan sebagai input dari aktivitas inovatif perusahaan dan organisasi baik yang berada di dalam lingkungan industri kreatif maupun yang berada diluar industri kreatif.

Kelurahan Gunung Bahagia merupakan salah satu kelurahan di Kecamatan Balikpapan Selatan yang menjadi tempat kegiatan pengabdian masyarakat. Lokasi Kelurahan yang strategis berada di pinggir jalan poros dan gedung kantor Kelurahan berada di satu area dengan gedung Puskesmas Gunung Bahagia memiliki kelebihan, yaitu mudah untuk di akses oleh semua masyarakat Balikpapan baik yang ingin membutuhkan layanan administratif publik maupun yang ingin meminta layanan Kesehatan. Kelurahan Gunung Bahagia menaungi kader PKK yang beranggotakan ibu rumah tangga dan remaja dimana sudah banyak kegiatan yang dilakukan mampu menunjukkan prestasi yang mengharumkan Kelurahan Gunung Bahagia. Dari hasil bincang-bincang dengan kader PKK diketahui bahwa para ibu rumah tangga merasa tingkat perekonomiannya masih rendah dan mayoritas pendapatan rumah tangganya masih bergantung pada pendapatan para suami sehingga dengan banyaknya kebutuhan rumah tangga yang harus dipenuhi dianggap pendapatan para suami masih belum cukup untuk bisa memenuhi seluruh kebutuhan rumah tangga sehari-harinya.

Perbincangan awal dengan kader PKK dilanjutkan dengan pihak Kelurahan Gunung Bahagia untuk memastikan informasi yang disampaikan oleh para IRT tersebut. Informasi yang diperoleh diketahui bahwa beberapa bantuan kegiatan usaha juga sudah dilakukan pihak Kelurahan Gunung Bahagia namun hanya bersifat sementara dan kegiatannya tidak berlangsung kontinyu. Dan jika ada keuntungan maka keuntungan tersebut akan dibagikan kepada beberapa orang sehingga pendapatannya tidak maksimal belum lagi produksi pun tidak bisa terjaga karena ibu-ibu kader PKK hanya bisa produksi di hari-hari tertentu saja mengingat kesibukan mereka mengurus suami dan anak-anak. Dari hasil perbincangan awal dan lanjutan dengan kader PKK dan pihak Kelurahan Gunung Bahagia maka ditawarkan ide dropship untuk membantu meningkatkan pendapatan ibu rumah tangga para kader PKK. Tawaran ini disambut baik oleh pihak Kelurahan Gunung Bahagia dengan menyediakan ruang aula Kelurahan sebagai tempat pelaksanaan kegiatan sosialisasi. Dengan demikian program kegiatan pengabdian masyarakat yang akan dilaksanakan di Kelurahan Gunung Bahagia berfokus pada kegiatan sosialisasi bisnis dropship.

Kegiatan sosialisasi ini bertujuan untuk 1). Memberi informasi dan berbagi wawasan akan ide baru bagi pemula dan calon pelaku UMKM untuk memulai bisnisnya tanpa modal; 2). Kemudahan usaha dropship yang tidak banyak menyita waktu di luar rumah karena dropship bisa dilakukan secara online; 3). Membantu meningkatkan pendapatan para IRT dan remaja kader PKK di Kelurahan Gunung Bahagia dan 4). Ikut serta menggiatkan program kebijakan Pemerintah Kota Balikpapan perihal pengembangan industri kreatif. Agar tujuan pengenalan ide dropship ini berhasil pelaksana menggandeng salah satu produk kecantikan bermerek Wardah dimana produk Wardah ini tidak hanya dari produk kecantikan saja tetapi ada pula beberapa produk yang diperuntukkan bagi para pria seperti parfum, cologne, dll sehingga target pasar bukan hanya wanita tetapi laki-laki pun bisa menggunakan produk Wardah ini. Kolaborasi dengan pihak Wardah ini diharapkan dapat mewujudkan salah satu peran UMKM menurut Agustina dalam Hisnul (2022:50) yaitu UMKM dapat memperkuat perekonomian nasional melalui relasi usaha yaitu fungsi pemasok, fungsi produksi, fungsi penyalur dan fungsi pemasaran untuk produk-produk dari industri besar. UMKM berperan sebagai transformator antar bidang yang mempunyai kaitan ke depan maupun ke belakang (*forward and backward-linkages*).

2. METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini yaitu melalui sosialisasi kepada para IRT dan remaja kader PKK Kelurahan Gunung Bahagia terkait dropship sebagai peluang bisnis tanpa modal dengan menggunakan metode ceramah, diskusi dan tanya jawab. Adapun 2 (dua) narasumber pada kegiatan ini yaitu dosen yang berasal dari perguruan tinggi yakni dari Universitas Balikpapan dengan bidang keilmuan manajemen dan tim dari PT. Paragon sebagai perwakilan dari produk kecantikan Wardah.

Pada kegiatan ini yang menjadi persoalan adalah permasalahan yang dialami IRT kader PKK Kelurahan Gunung Bahagia yang merasa tingkat perekonomiannya masih rendah dan mayoritas pendapatan rumah tangganya masih bergantung pada pendapatan para suami sehingga dengan banyaknya kebutuhan rumah tangga yang harus dipenuhi dianggap pendapatan para suami masih belum cukup untuk bisa memenuhi seluruh kebutuhan rumah tangga sehari-harinya. Meskipun beberapa bantuan kegiatan usaha juga sudah dilakukan pihak Kelurahan Gunung Bahagia namun hanya bersifat sementara, kegiatannya tidak berlangsung kontinyu dan keuntungan yang ada pun dibagikan kepada beberapa orang sehingga pendapatannya tidak maksimal belum lagi produksi pun tidak bisa terjaga karena ibu-ibu kader PKK hanya bisa produksi di hari-hari tertentu saja mengingat kesibukan mereka mengurus suami dan anak-anak. Adapun solusi yang ditawarkan yaitu dengan mengadakan kegiatan sosialisasi dropship sebagai peluang bisnis tanpa modal untuk memberi informasi dan berbagi wawasan akan ide baru bagi pemula dan calon pelaku UMKM untuk memulai bisnisnya tanpa modal. Setelah adanya kegiatan ini diharapkan dapat memberi motivasi bagi calon pebisnis dan membantu IRT serta remaja kader PKK Kelurahan Gunung Bahagia untuk meningkatkan pendapatan dan perekonomian rumah tangganya dengan cara melakukan dropship dan memanfaatkan media sosial sebagai media promosinya.

Tahapan kegiatan sosialisasi dilakukan dalam beberapa rangkaian kegiatan yang dibagi menjadi 3 (tiga) sesi yang dilakukan selama 1 (satu) hari.

2.1 Sesi 1

Pada sesi ini dilakukan penyampaian materi dengan menggunakan metode ceramah yang membahas tentang bagaimana berbisnis tanpa modal dengan maksud untuk memberikan ide dasar dropship kepada para peserta sosialisasi yang hadir berjumlah 53 orang yang terdiri dari IRT yang bergabung dalam kader PKK dan perwakilan warga dari beberapa rukun tetangga. Untuk memaksimalkan informasi pengetahuan dan pemahaman, materi sosialisasi menampilkan beberapa video testimoni dan produk-produk yang menjadi pendukung produk dropship sehingga memudahkan peserta sosialisasi untuk memahami materi sosialisasi yang disampaikan.

Berikut dibawah ini ringkasan materi yang disampaikan narasumber pertama dari tim PT. Paragon sebagai perwakilan dari produk kecantikan merek Wardah:

Tabel 2.1. Materi Dropship

Pokok Bahasan	Uraian dan Penjelasan Materi
Droship; Peluang Bisnis Tanpa Modal	Upaya untuk memberikan pemahaman dan wawasan perihal bisnis dropship berikut varian produk pendukung bisnis droship dari produk kecantikan Wardah
Keuntungan Berbisnis Online Brand	Penyampaian beberapa informasi terkait keuntungan yang bisa diperoleh dengan berbisnis online brand sebagai upaya untuk memotivasi calon-calon pelaku usaha/dropshiper
Dropshiper	Menguraikan dan praktik langsung cara menjadi dropshiper produk kecantikan Wardah



Gambar 2.1. Pemaparan Materi oleh Narasumber 1

2.2 Sesi 2

Di sesi kedua penyampaian materi masih sama dengan menggunakan metode ceramah yang membahas tentang pemanfaatan media sosial sebagai media promosi. Pembahasan yang disampaikan bertujuan agar peserta sosialisasi dapat mengetahui pentingnya berbisnis digital, dimana perkembangan teknologi yang semakin praktis dan cepat harus dapat dikuasai oleh calon/pelaku usaha agar mampu bersaing di dunia usaha saat ini.

Ringkasan materi yang disampaikan narasumber kedua dari dosen perguruan tinggi Universitas Balikpapan yang juga berperan selaku pelaksana kegiatan pengabdian masyarakat:

Tabel 2.2. Materi Pengelolaan Digital Marketing

Pokok Bahasan	Uraian dan Penjelasan Materi
Digital Marketing	Upaya untuk memberikan pemahaman dan wawasan perihal digital marketing sebagai media untuk menarik pelanggan dan memperluas pasar
Penerapan Digital Marketing	Penyampaian dan praktik cara menerapkan digital marketing mulai dari tahap menyiapkan media pemasaran, konten hingga evaluasi rutin unggahan di jejaring sosial agar pemilik akun dapat memberikan umpan balik yang sesuai dengan bisnis yang dijalankan



Gambar 2.2 Pemaparan Materi oleh Narasumber 2

2.3 Sesi 3

Pada sesi ketiga ini digunakan metode diskusi dan tanya jawab yang bertujuan untuk mengetahui sejauh mana pemahaman para peserta sosialisasi terhadap materi yang telah disampaikan.



Gambar 2.3. Diskusi dan Tanya Jawab

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan sosialisasi yang dilaksanakan di aula Kelurahan Gunung Bahagia dengan tema “Bisnis Tanpa Modal Hanya Dengan Dropship Bagi Pemula” ini terlaksana dengan baik karena sesuai dengan agenda yang terjadwalkan dan antusias dari para IRT dan warga akan tema materi yang disampaikan

dibuktikan dengan kehadiran peserta sosialisasi yang terdiri dari IRT yang tergabung dalam kader PKK dan perwakilan warga dari beberapa rukun tetangga sebanyak 53 orang. Materi sosialisasi yang disampaikan kedua narasumber yang bertemakan “Dropship Sebagai Peluang Bisnis Tanpa Modal” dan “Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Media Promosi” mampu terserap oleh peserta sosialisasi yang dibuktikan dengan banyaknya pertanyaan yang diajukan saat sesi diskusi dan tanya jawab. Respon yang baik serta dukungan dari pihak Kelurahan dan Ketua PKK Kelurahan Gunung Bahagia juga mendukung lancarnya kegiatan ini dengan mewajibkan warganya khususnya para kader PKK untuk hadir di kegiatan ini.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Sosialisasi peluang bisnis tanpa modal yang disampaikan tim support dari PT. Paragon selaku perwakilan produk kecantikan merek Wardah diharapkan dapat menambah informasi dan wawasan akan ide baru bagi pemula dan calon pelaku UMKM untuk memulai bisnisnya tanpa modal. Kemudahan usaha dropship yang tidak banyak menyita waktu di luar rumah karena bisa dilakukan secara online sekiranya dapat membantu memberikan solusi dari permasalahan perekonomian yang dialami para IRT dan remaja kader PKK di Kelurahan Gunung Bahagia serta diharapkan dapat memberikan peluang berbisnis untuk meningkatkan pendapatan dan perekonomian rumah tangganya. Pemanfaatan teknologi digitalisasi yang bersifat wajib bagi calon/pelaku usaha sekiranya mampu memaksimalkan fungsi smartphone agar dapat bersaing di pasar yang lebih luas termasuk pemilihan aplikasi *platform* digital yang tepat sebagai media promosi produk guna mendukung peningkatan omset penjualan.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih ditujukan kepada pihak Kelurahan Gunung Bahagia yang berkenan memberi ijin penggunaan aula Kelurahan sebagai tempat pelaksanaan kegiatan pengabdian ini. Ketua PKK Kelurahan Gunung Bahagia yang berkenan menggerakkan kader-kader PKK untuk wajib menghadiri kegiatan sosialisasi. Tim PT. Paragon Wardah kosmetik kecantikan yang berkenan berkolaborasi dengan dosen perguruan tinggi Universitas Balikpapan sebagai narasumber dan support produk usaha dropship.

REFERENSI

- Alamsyah, A.R., & Hasan, G. (2022). Penerapan Strategi Digital Marketing dan Promotion Mix Pada UMKM. *Berry Catszone Batam. Jurnal Pengabdian Masyarakat Akademisi*, 1 (4), 39-46.
- Adrian, Mohammad, dkk. (2017). Pengaruh Pendampingan Usaha Terhadap Kinerja UMKM (Studi pada UMKM Peserta Program PUSPA 2016 yang Diselenggarakan oleh Bank Indonesia). *Jurnal Manajemen*. Volume IV No.1.
- Az-zahra, N.S. (2021). Implementasi Digital Marketing Sebagai Strategi Dalam Meningkatkan Pemasaran UMKM. *NCOINS : National Conference of Islamic Natural Science*, 77-88.
- Karim, Dewi Shanti Meyske, dkk. (2022). Peran Media Sosial Dalam Pemasaran Produk UMKM Tineo Putri Di Desa Popalo Kabupaten Gorontalo Utara Kecamatan Anggrek. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*. Volume V No.2.
- Kotler, P., Brady, dkk. (2019). *Manajemen Pemasaran* (Edisi 13). Penerbit Erlangga.
- M. Trihudiyatmanto. (2019). Pengembangan Kompetensi Kewirausahaan Untuk Meningkatkan Keunggulan Bersaing UMKM (Studi Empirik Pada UMKM Pande Besi di Wonosobo). *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi dan Teknologi (JEMATech)*. Volume II No.1.
- Vernia, Dellia Mila. (2017). Optimalisasi Media Sosial Sebagai Sarana Promosi Bisnis *Online* Bagi Ibu Rumah Tangga untuk Meningkatkan Perekonomian Keluarga. *Jurnal Ilmiah Pendidikan dan Ekonomi*. Volume I No. 2.