

# Kewirausahaan Berbasis E-Commerce Untuk Meningkatkan Pendapatan Keluarga di Polsek Porsea

Guntur Maha Putra, Ahmad Muhazir, Jeperson Hutahaean, Arridha Zikra Syah

Sistem Informasi, STMIK Royal Kisaran, Indonesia

E-mail: <sup>1</sup>igoenputra@gmail.com, <sup>2</sup>ahmadmuhazir45@gmail.com, <sup>3</sup>jepersonhutahean@gmail.com, <sup>4</sup>azsyra@gmail.com

**Abstrak**—Porsea merupakan salah satu kecamatan yang ada di Toba Samosir. Kabupaten Toba Samosir secara geografis terletak diantara 2°24'-2°37' LU dan 99°03'-99°16' BT. Sektor pertanian menjadi prioritas utama dalam pilar pembangunan di Kabupaten Toba Samosir, karena memiliki peranan cukup besar dan hampir 90 persen masyarakat daerah tersebut berprofesi sebagai petani. Melihat potensi daerah dan peluang usaha maka diperlukan sarana dan strategi untuk melakukan distribusi hasil daerah baik itu berupa pertanian dan sektor lainnya dengan teknologi pemasaran berbasis e-commerce untuk menjangkau pasar / market yang lebih luas. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat mengenai topik kewirausahaan berbasis e-commerce ini dilaksanakan pada kantor Polsek Porsea bertujuan untuk memberikan pengetahuan serta keterampilan mengenai e-commerce, sehingga ilmu yang diperoleh dapat diimplementasikan dan diharapkan dapat meningkatkan pendapatan keluarga dari potensi daerah yang ada, sehingga akhirnya dapat ditularkan ke masyarakat-masyarakat sekitar sebagai salah satu program kerja dari Polsek Porsea untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat sekitarnya.

**Kata Kunci:** Kewirausahaan, e-Commerce, Polsek Porsea, Market.

**Abstract**—Porsea is one of the sub-districts in Toba Samosir. Toba Samosir Regency is geographically located between 2°24 '-2°37' LU and 99°03 '-99°16' BT. The agricultural sector is a top priority in the pillars of development in Toba Samosir Regency, because it has a large enough role and almost 90 percent of the people in the area work as farmers. Seeing the potential of the region and business opportunities, it is necessary to have facilities and strategies to distribute local products in the form of agriculture and other sectors with e-commerce-based marketing technology to reach a wider market / market. Community service activities on the topic of e-commerce-based entrepreneurship are carried out at the Porsea Police Office aimed at providing knowledge and skills about e-commerce, so that the knowledge gained can be implemented and is expected to increase family income from the potential of existing regions, so that it can eventually be transmitted to the surrounding communities as one of the work programs of the Porsea Sector Police to improve the living standards of the surrounding community.

**Keywords:** Entrepreneurship, e-Commerce, Porsea Sector Police, Market.

## 1. PENDAHULUAN

Porsea merupakan salah satu kecamatan yang ada di Toba Samosir. Kabupaten Toba Samosir secara geografis terletak diantara 2°24'-2°37' LU dan 99°03'-99°16' BT. Sektor pertanian menjadi prioritas utama dalam pilar pembangunan di Kabupaten Toba Samosir, Sumatera Utara, karena memiliki peranan cukup besar dan hampir 90 persen masyarakat daerah tersebut berprofesi sebagai petani. Melihat potensi daerah dan peluang usaha maka diperlukan sarana dan strategi untuk melakukan distribusi hasil daerah baik itu berupa pertanian dan lainnya dengan teknologi pemasaran khususnya berbasis *e-commerce*.

Permasalahan mitra yang ditemukan adalah keinginan besar pihak personel polsek porsea untuk berwirausaha dan memanfaatkan waktu yang produktif tanpa mengabaikan tugas yang diberikan, tetapi masih terdandung oleh minimnya pengetahuan untuk menggunakan teknik berwirausaha dengan cara berbasis *e-commerce* daripada cara konvensional yang dilakukan sebelumnya.

Tim Pengabdian Masyarakat sudah melakukan komunikasi dengan pihak Polsek Porsea untuk melakukan kegiatan abdimas tersebut. Dalam komunikasi tersebut, Kapolsek Porsea Bapak Napsanto Setiarso, SH berharap agar Tim kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat memberikan pelatihan secara maksimal terhadap peserta yang termasuk didalamnya juga Bapak Kapolsek tentang kewirausahaan berbasis *e-commerce*.

## 2. METODE PELAKSANAAN

Metode yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian ini adalah berupa penjelasan materi, praktek, dan diskusi (tanya jawab). Tahapan atau langkah-langkah yang ditempuh untuk kelancaran dan tercapainya tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah:

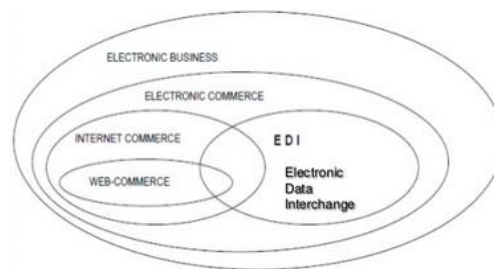
1. Memastikan tempat dan fasilitas pendukung seperti *in focus*, koneksi internet dan lainnya sudah *standby* sebelum kegiatan akan dilangsungkan beberapa saat.
2. Memberikan modul yang berisi materi-materi kegiatan, menampilkan slide presentasi, dan sumber lainnya yang mendukung kegiatan pengabdian.
3. Memastikan laptop setiap peserta sudah terkoneksi ke internet.
4. Menjelaskan teori pengetahuan mengenai konsep kewirausahaan berbasis *e-commerce* dan manfaatnya.
5. Menjelaskan dan mempraktekkan cara mendaftar *marketplace* untuk pemasaran berbasis *e-commerce*.
6. Diskusi dan tanya jawab mengenai materi maupun hal-hal yang berhubungan dengan topik yang dibahas.

Dalam kegiatan ini Polsek Porsea menyediakan tempat berupa ruangan dan fasilitas-fasilitas penunjang berupa *microfon*, *sound system* dan lainnya yang mereka miliki untuk mendukung kegiatan ini berjalan dengan baik dan lancar sesuai harapan. Setelah kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan, maka langkah selanjutnya tim pengabdian kepada masyarakat melakukan tinjauan dan monitoring secara online untuk memastikan peserta sudah mengimplementasikan dari hasil kegiatan yang dilakukan. Jika ada kendala tim bersedia membantu dengan melakukan pendampingan kembali secara online.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1 Materi

*E-commerce* merupakan suatu istilah yang mulai banyak digunakan belakangan ini dan dapat diaplikasikan hampir disetiap jenis hubungan bisnis yang pemasaran produknya dilakukan secara online. Berdasarkan ruang lingkupnya, *e-commerce* merupakan bagian dari *elektronik business* seperti digambarkan pada gambar berikut:



**Gambar 1.** Ruang Lingkup *E-commerce* Dalam *E-Business*

*E-commerce* dikatakan sebagai *market-making* karena keberadaannya secara langsung telah membentuk sebuah pasar perdagangan tersendiri yang mempertemukan berjuta-juta penjual dan pembeli di sebuah pasar digital maya (*e-market*). Di pasar maya ini terjadi perdagangan secara terbuka dan bebas, karena masing-masing penjual dan pembeli dapat bertemu secara efisien tanpa perantara.

Pentingnya *e-commerce* adalah:

1. Orang yang ingin membeli barang atau transaksi lewat internet hanya membutuhkan akses internet dan interface-nya menggunakan web browser.
2. Menjadikan portal *e-commerce* / *e-shop* tidak sekedar portal belanja, tapi menjadi tempat berkumpulnya komunitas dengan membangun basis komunitas, membangun konsep pasar bukan sekedar tempat jual beli dan sebagai pusat informasi (*release*, *product review*, *konsultasi*, *etc*).
3. Pengelolaan yang berorientasi pada pelayanan, kombinasi konsepsi pelayanan konvensional dan virtual : responsif (respon yang cepat dan ramah), dinamis, informatif dan komunikatif.
4. Informasi yang *up to date*, komunikasi multi-arah yang dinamis.
5. Model pembayaran dapat dilakukan dengan pilihan memakai kartu kredit, transfer atau *paypal*.

Jenis-jenis *e-commerce* yang dapat digunakan untuk pengembangan ide bisnis :

#### 1. *Business to Business* (B2B)

Kelompok ini disebut sebagai transaksi antar perusahaan. B2B menyertakan penjualan produk atau jasa yang melibatkan beberapa perusahaan dan dilakukan secara sistem otomatis. Umumnya, perusahaan-perusahaan yang terlibat adalah pemasok, distributor, pabrik, toko, dan lain-lain. Keuntungan B2B, jika dikerjakan dengan benar, dapat menghemat biaya, meningkatkan pendapatan, mempercepat pengiriman, mengurangi biaya administrasi, dan meningkatkan layanan kepada pelanggan.

#### 2. *Business to Consumer* (B2C)

Kelompok ini disebut juga transaksi pasar. B2C melibatkan interaksi dan transaksi antara sebuah perusahaan penjual dan para konsumen. Pada transaksi pasar, konsumen mempelajari produk yang ditawarkan melalui publikasi elektronik, membelinya dengan elektronik *cash* dan sistem *secure payment*, kemudian meminta agar barang dikirimkan. Contoh bisnis B2C yang cukup populer di Indonesia adalah Lazada, Amazon, Ebay, Traveloka, Berrybenka dan lain sebagainya.

### 3. Consumer to Consumer (C2C)

*Consumer to Consumer* juga termasuk jenis bisnis *e-commerce* yang populer. C2C adalah transaksi barang atau jasa yang dilakukan dari konsumen kepada konsumen. C2C terbagi atas dua model yakni *marketplace* dan *classified*. Di dalam model *marketplace*, konsumen sebagai penyedia barang dan jasa membutuhkan sebuah *platform* sebagai wadah transaksi. Di dalam *platform* tersebut, konsumen yang bertindak sebagai penjual dapat memposting berbagai produk untuk dibeli oleh konsumen lainnya. Contoh *platform* C2C yang sudah terkenal di Indonesia adalah Bukalapak, Tokopedia, Shopee dan sebagainya.

Model *classified* memberikan kebebasan terhadap penjual dan pembeli untuk bertransaksi secara langsung. Website yang tersedia hanya berfungsi untuk mempertemukan antara penjual dan pembeli namun tidak memfasilitasi transaksi jual beli *online*. Metode transaksi yang kerap dilakukan ada melalui *Cash On Delivery* atau COD. Website untuk model *classified* yang terkenal di Indonesia yakni OLX dan Kaskus.

### 4. Consumer to Business (C2B)

Jenis *Consumer to Business* (C2B) transaksi jual beli produk atau jasa dilakukan dari konsumen kepada perusahaan. Ini adalah kebalikan penuh dari jenis B2C yang telah dijelaskan sebelumnya. Dalam jenis ini individu menawarkan produk atau jasa terhadap perusahaan yang membutuhkan dan siap untuk membelinya. Contoh mudahnya adalah para *content writer* yang menawarkan kemampuannya untuk menulis kepada perusahaan yang membutuhkan. Situs *e-commerce* pengadopsi jenis C2B yang populer adalah *freelancer.com*. ini adalah website yang menjadi wadah bagi para *freelance* dari berbagai bidang untuk menawarkan keahlian masing-masing. Pada website ini perusahaan akan menyebutkan kebutuhan mereka, memberikan kualifikasi yang diperlukan dan upah yang disediakan. Setelah itu para *freelance* yang memenuhi kualifikasi dapat melakukan promosi tentang kemampuan mereka dan melakukan penawaran upah. Selanjutnya perusahaan memilih siapapun yang menarik bagi mereka.

### 5. Business to Administration (B2A) dan Consumer to Administration (C2A)

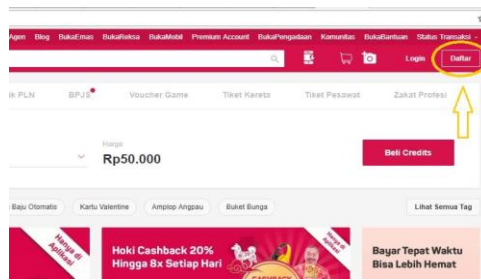
*Business to Administration* (B2A) atau yang bisa dikenal sebagai *Business to Government* (B2G) adalah jenis *e-commerce* yang menjual produk atau jasa kepada lembaga pemerintah. Nantinya pihak bisnis akan menawarkan berbagai jenis produk yang dibutuhkan untuk operasionalisasi dan proyek pemerintah. Jenis transaksi ini dilakukan dengan mengajukan tender. Selain itu ada pula jenis *Consumer to Administration* (C2A) atau *Consumer to Government* (C2G) yang merupakan proses transaksi elektronik yang dilakukan oleh individu kepada lembaga pemerintah. Sebagai contoh adalah pembayaran pajak, iuran BPJS dan lain sebagainya dari individu kepada pemerintah. Kedua jenis bisnis *e-commerce* ini mempunyai tujuan yang sama yakni untuk meningkatkan efisiensi dan kemudahan penggunaan layanan baik pemerintah maupun individu dengan dukungan teknologi informasi dan komunikasi.

### 6. Online to Offline (O2O)

O2O adalah jenis bisnis baru di mana produsen menggunakan dua saluran baik itu *online* maupun *offline*. Pihak produsen akan melakukan promosi, menemukan konsumen, menarik konsumen serta meningkatkan kesadaran mereka terhadap produk dan layanan melalui jaringan *online*, yang kemudian diteruskan dengan melakukan pembelian di toko *offline*. Selain itu, jenis O2O juga berhubungan dengan aktivitas pemesanan secara *online* dan melakukan pengambilan barang di toko *offline*. Jenis ini banyak digunakan pada sektor transportasi seperti Gojek dan Grab serta akomodasi seperti Airbnb, Airy, dan lain sebagainya.

Berikut ini langkah-langkah berjualan pada *marketplace* (bukalapak.com) yang termasuk contoh jenis *e-commerce Consumer to Consumer* (C2C) :

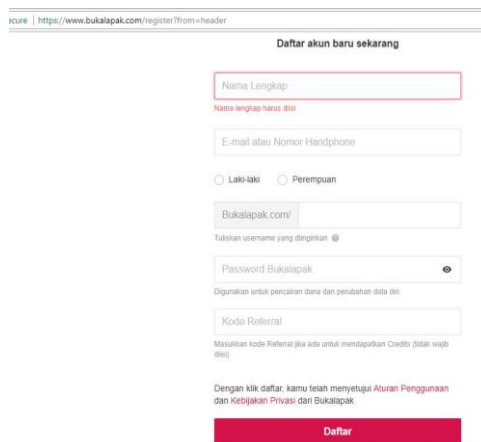
1. Langkah pertama untuk bisa berjualan di marketplace Bukalapak dengan mengunjungi situs resminya di link <https://www.bukalapak.com/>.
2. Setelah berhasil masuk halaman web Bukalapak, daftarkan diri dengan cara klik tombol daftar seperti gambar berikut:



Gambar 2. Daftar Bukalapak.com

Kolom "Daftar" ini terdapat pada bagian kanan atas halaman utama Bukalapak. Kamu tinggal klik kolom "Daftar" ini dan akan muncul laman baru untuk langkah selanjutnya.

### 3. Isi Formulir Pendaftaran



Gambar 3. Formulir Pendaftaran Bukalapak

Setelah masuk pada halaman berikutnya, selanjutnya isi "Formulir Pendaftaran" secara lengkap. Jika tidak ingin mendaftar dengan mengisi formulir tersebut, bisa juga daftar menggunakan akun Facebook dan Google. Kamu tinggal klik bagian kolom tersebut, maka kamu akan terdaftar di akun Bukalapak secara otomatis.

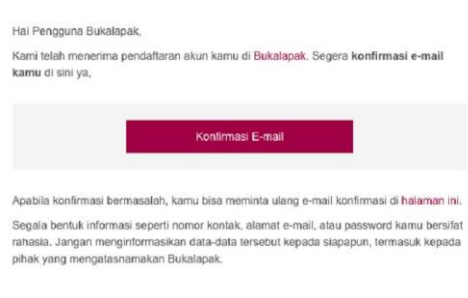
4. Pada kolom pendaftaran ini, jangan lupa untuk memasukkan nomor telepon dan alamat *e-mail* yang valid, sebab proses pendaftaran ini membutuhkan verifikasi dari kedua media tersebut.
5. Selanjutnya, ketikkan nama toko *online* yang diinginkan dibuat pada Bukalapak. Gunakan nama yang unik namun mudah diingat, sehingga orang akan mudah mengenalnya.
6. Ketikkan *password* yang akan digunakan untuk mengakses akun ini nantinya. Pastikan menggunakan *password* yang mudah diingat, sehingga kelak tidak akan kesulitan atau lupa.
7. Jangan lupa untuk membaca syarat dan ketentuan yang berlaku dengan baik, sebelum akhirnya mengisi daftar isian (*check list*) pada kolom "**Setuju**" sebagai tanda persetujuan terhadap perjanjian penjualan dengan Bukalapak.
8. Klik Pada Kolom Daftar / Submit



Gambar 4. Tombol Daftar / Submit Bukalapak

Jika semua data sudah lengkap dan terisi dengan tepat, maka klik pada kolom "Daftar" yang terdapat pada bagian bawah formulir, sehingga pendaftaran ini akan segera diselesaikan.

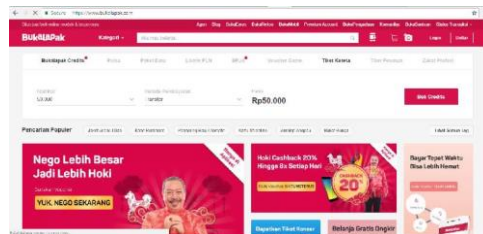
## 9. Tunggu Konfirmasi E-Mail



**Gambar 5.** Tombol Konfirmasi E-mail

Tunggu e-mail konfirmasi yang akan dikirimkan ke kamu via bukalapak.com, Selanjutnya, kamu akan menerima bukti konfirmasi melalui *e-mail* yang kamu cantumkan, segera klik *link* yang dikirimkan untuk mengkonfirmasi akun Bukalapak kamu ini.

## 10. Jika kamu sudah melakukan konfirmasi, maka akun Bukalapak kamu sudah siap untuk dipakai berjualan.



**Gambar 6.** Akun Bukalapak Siap Digunakan

11. Lengkapi profil toko sebelum menjual produk di Bukalapak ini. Hal ini sangat membantu untuk bisa lebih mudah dalam mendatangkan angka penjualan. Buatlah profil yang menarik dan tentunya sesuai dengan ketentuan yang diterapkan Bukalapak sejak awal. Ini bisa dilakukan dengan membuka menu "**Pengaturan**" yang terdapat di halaman akun kamu. Jangan lupa untuk mencantumkan nomor telepon kamu, sehingga para calon pembeli bisa menghubungi dengan mudah. Sertakan juga beragam pengaturan yang kamu anggap perlu dan sesuai, seperti: syarat pengiriman, pembayaran, jumlah produk, dan sebagainya. Buat akun ini semenarik mungkin agar calon pembeli tertarik dan mengunjungi toko *online* kamu di Bukalapak.

## 12. Unggah Foto Produk



**Gambar 7.** Unggah Foto Produk

Jika semua langkah di atas telah selesai dilakukan, maka persiapkan produk kamu dengan baik untuk siap dijual. Caranya, *upload* (unggah) foto produk kamu di bagian kolom yang tersedia. Gunakan foto yang jelas dan layak, sehingga orang mudah memahami dan mengerti tentang produk tersebut. Ini juga penting diperhatikan untuk meningkatkan kepercayaan calon pembeli. Lengkapi semua kolom dengan deskripsi produk yang jelas, termasuk syarat pembayaran, juga pengiriman yang kamu inginkan. Selanjutnya, kamu sudah bisa mulai berjualan di Bukalapak.

## 3.2 Dokumentasi Acara

Berikut foto-foto dokumentasi acara kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat pada Polsek Porsea:



**Gambar 8.** Foto Bersama Kapolsek dan Dandim Porsea



**Gambar 9.** Persiapan dan Pembukaan Acara



**Gambar 10.** Penjelasan Materi / Praktek Oleh Narasumber



**Gambar 11.** Foto Peserta Kegiatan PKM

#### **4. KESIMPULAN**

Berdasarkan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan pada Polsek Porsea dapat disimpulkan bahwa:

- a. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh Tim kegiatan tepat pada sasaran karena ilmu pengetahuan yang diberikan kepada peserta dapat dimanfaatkan guna menciptakan peluang bisnis dengan pemasaran berbasis *e-commerce* sehingga diharapkan dapat meningkatkan pendapatan bagi keluarga.
- b. Peserta memiliki semangat yang tinggi untuk dapat mengembangkan ide-ide bisnis berdasarkan jenis-jenis *e-commerce* yang dijelaskan, khususnya jenis *e-commerce Consumer to Consumer (C2C)* yang sudah terkenal di Indonesia seperti *market place* Bukalapak, Tokopedia, Shopee dan sebagainya.
- c. Pihak Polsek Porsea dan jajarannya memiliki koordinasi dan kerjasama yang baik dengan tim dan setiap peserta memiliki antusias yang tinggi dalam mengikuti kegiatan pelatihan yang diberikan.

Adapun saran-saran yang dapat diberikan terkait dengan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan pada Polsek Porsea adalah:

- a. Kepada peserta kegiatan sebaiknya mengulang terus materi-materi yang telah disampaikan dan dipraktikkan agar materi-materi tersebut tidak lupa dan hasilnya dapat dirasakan oleh peserta masing-masing.
- b. Sebagai tambahan referensi untuk melanjutkan materi, peserta tidak hanya bisa mengikuti modul yang telah diberikan untuk dijadikan tutorial, akan tetapi dapat menggunakan internet atau buku-buku yang membahas tentang wirausaha berbasis e-commerce.
- c. Diharapkan kepada Kapolsek dan Tim kegiatan pengabdian kepada masyarakat terus menjaga silaturahmi, agar dapat dilakukannya kerjasama di masa yang akan datang.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada Ketua Yayasan Royal Teladan Kisaran Bapak Anda Putra Lubis, SE., M.MA yang telah mendanai kegiatan ini. Kepala Kepolisian Sektor Porsea Ajun Komisaris Polisi Bapak Napsanto Setiarso, SH beserta jajarannya yang telah membantu dan menyediakan fasilitas selama kegiatan berlangsung serta tim pengabdian kepada masyarakat yang telah bekerjasama dengan baik, sehingga kegiatan dapat berjalan lancar dan sukses.

## DAFTAR PUSTAKA

Barkatullah, Abdul Halim, (2006). *Bisnis E-Commerce*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2006

<https://www.jurnal.id/id/blog/jenis-e-commerce-untuk-kembangkan-bisnis/>

Indrajit, Richardus Eko, (2001). *E-Commerce: Kiat dan Strategi Bisnis Di Dunia Maya*, Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2001