

MENINGKATKAN EKONOMI KELUARGA DENGAN MEMANFAATKAN PELUANG BISNIS *ONLINE* PADA KELURAHAN SUKABUMI UTARA JAKARTA BARAT

Nur Aida¹, Sutardi², Asih Puji Lestyaningrum³
^{1,2,3}Dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bisnis Indonesia.

Korespondensi : aida1104@ymail.com

ABSTRAK.

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini bertujuan untuk meningkatkan ekonomi keluarga dengan memanfaatkan peluang bisnis *online* pada Kelurahan Sukabumi Utara, Jakarta Barat. Metode pelaksanaan PKM dilakukan dengan menggunakan metode *exploration*, yaitu dengan cara menggali satu atau beberapa aspek khusus terhadap suatu topik yang telah ditentukan oleh Tim Penyaji. Kemudian mendiskusikannya, mempelajari, mencari alternatif solusinya, serta mengevaluasi. Selain itu juga digunakan metode *sharing of ideas* dan *prosedure two ways dialogue*, yaitu suatu diskusi yang selaras dengan memberikan pandangan-pandangan di mana seluruh peserta dapat ikut berpartisipasi sehingga kegiatan PKM dapat berjalan secara efektif. Berdasarkan kegiatan PKM yang dilaksanakan diperoleh hasil bahwa warga Kelurahan Sukabumi Utara dapat menerima materi serta saran yang dipaparkan oleh para Tim PKM dengan baik. Hal ini terlihat dari antusiasme para peserta dalam sesi tanya jawab dan berdiskusi secara aktif terhadap materi yang disajikan. Secara lebih spesifik, hasil PKM juga menunjukkan bahwa dengan memanfaatkan peluang bisnis *online* secara efektif dapat menggali kemampuan berwirausaha sehingga dapat meningkatkan ekonomi keluarga.

Kata Kunci: *Bisnis Online*, Berwirausaha, Peningkatan Ekonomi

ABSTRACT.

This Community Service Program (PKM) aims to improve the family economy by utilizing online business opportunities for citizen in Kel. Sukabumi Utara, West Jakarta. The Community Service Program (PKM) using the exploration method, which is to explore one or several specific aspects of a topic that has been determined by the Presenter Team. Then discuss, study, find alternative solutions, and then evaluate the ideas. We will also use the sharing of ideas method, and two-way dialogue procedure, which is a discussion that is aligned with providing views in which all participants can participate so that Community Service Program can run effectively.

The outcomes of the Community Service Program (PKM) showed that the PKM Teams could provide the material and guidance that the citizen of Kelurahan Sukabumi Utara needed. This can be seen from the enthusiasm of the participants in the question and answer session and active discussion of the material that Team presented. More specifically, the PKM results also show that by utilizing online business opportunities effectively, they can explore entrepreneurial skills so that they can improve the family economy.

Keywords: *Online Business, Entrepreneurship, Economy Improvement*

PENDAHULUAN.

Bisnis dapat didefinisikan sebagai suatu kegiatan menjual dan membeli suatu produk atau jasa untuk memenuhi kebutuhan manusia yang dilakukan untuk mendapatkan suatu profit atau keuntungan (Suwarso, 2018). Bisnis juga dapat dilakukan dimana saja dan sangat diminati oleh masyarakat. Pada era saat ini, bisnis telah berkembang pesat dan dapat dilakukan dengan memanfaatkan teknologi yang ada sehingga bisnis dapat dilakukan secara online. Hal ini dapat memperluas jangkauannya dan perdagangan.

Jual beli yang dilakukan dengan memanfaatkan teknologi yaitu melalui media internet disebut jual beli *online*. Jual beli melalui internet dapat didefinisikan sebagai jual beli yang dilakukan melalui internet, baik barang maupun jasa. Jual beli online juga melibatkan pembayaran terlebih dahulu sebelum penyerahan produk (Sahvitri, 2021). Kegiatan Jual beli secara *online* memungkinkan penjual dan pembeli untuk bertransaksi tanpa perlu bertemu ataupun bertatap muka, tidak seperti jual beli konvensional yang membutuhkan pertemuan langsung di tempat yang nyata (Putra, 2019).

Berdasarkan hasil survei Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII), pengguna internet di Indonesia mencapai 215,63 juta orang pada periode 2022-2023. Jumlah tersebut meningkat 2,67% dibandingkan pada periode sebelumnya yang sebanyak 210,03 juta pengguna. Perkembangan internet yang sangat cepat memberikan dampak bagi kehidupan sehari-hari salah satunya yakni bisnis jual beli *online*. Internet merupakan salah satu faktor yang mendorong masyarakat untuk memulai dan mengembangkan bisnis jual beli *online*. Media *online* merupakan cara paling efektif untuk membuka kesempatan memiliki bisnis jual beli baru. Masyarakat dapat dengan mudah mendirikan bisnis jual beli secara online tanpa harus mengeluarkan modal untuk menyewa toko, tempat, dan lainnya yang membutuhkan waktu serta biaya lebih (Fitria, 2017). Bisnis jual beli memudahkan

masyarakat yang memiliki modal minimnamun ingin memiliki bisnis sendiri. Jual beli secara online juga mudah untuk diakses dan semakin berkembang dari hari ke hari. Hal tersebut bisa dibuktikan dengan banyaknya bermunculan banyaknya aplikasi jual beli online hingga pemasaran dan promosi yang dilakukan secara online.

Bisnis jual beli online sangat bermanfaat bagi masyarakat sebagai penggerak serta dapat meningkatkan perekonomian. Dari bisnis jual beli online inilah seseorang dapat berwirausaha dan menghasilkan uang atau karya sendiri dan dapat membuka lapangan pekerjaan baru (Novie & Rustiawan, 2019). Bisnis jual beli online juga bisa membantu mengurangi jumlah pengangguran yang ada pada masyarakat. Bisnis jual beli online dapat dilakukan oleh siapa saja, mulai dari Ibu rumah tangga, anak-anak remaja, hingga orang tua sekalipun.

MASALAH DAN RUMUSAN MASALAH.

Masalah

Pengertian kalimat “ekonomi keluarga” berasal dari kata ekonomi dan keluarga. Ekonomi berarti urusan keuangan rumah tangga (organisasi, negara). Status sosial pada ekonomi keluarga pada setiap lingkungan masyarakat dengan sengaja atau tidak sengaja terbentuk dengan sendirinya. Adanya kenyataan kondisi ekonomi keluarga yang berbeda-beda di dalam masyarakat, kemudian memunculkan kelompok lapisan ekonomi keluarga mampu, lapisan ekonomi keluarga sedang dan lapisan ekonomi keluarga tidak mampu. Akar kemiskinan di Indonesia antara lain berasal dari adanya budaya malas bekerja. Faktor internal lainnya adalah keterbatasan wawasan, kurangnya keterampilan dan kurangnya kesehatan dan etos kerja yang buruk. Sementara faktor eksternalnya antara lain kesehatan yang buruk, rendahnya gizi masyarakat, rendahnya pendapatan, dan terbatasnya sumber daya alam (Suslistyani, 2020).

Berangkat dari fenomena di atas, maka fokus kami sebagai Tim PKM adalah memperluas wawasan ibu-ibu rumah tangga yang memegang kendali keuangan rumah tangga, dengan ekonomi keluarga sedang dan ekonomi keluarga tidak mampu untuk ikut mencari penghasilan yang akan meningkatkan penghasilan guna memenuhi kebutuhan setiap bulannya dengan memanfaatkan peluang bisnis *online*.

Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah dijelaskan, maka rumusan masalah dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat ini adalah:

- 1) Bagaimana cara meningkatkan ekonomi keluarga melalui pemanfaatan bisnis *online*?
- 2) Bagaimana cara menggali kemampuan berwirausaha/menjadi pebisnis *online*?
- 3) Bagaimana cara memasarkan bisnis di *marketplace/social media* seperti Shopee, Whatsapp bisnis dan lainnya?

KAJIAN PUSTAKA.

Bisnis Online

Bisnis *online* adalah suatu usaha yang dipasarkan melalui internet dengan berbagai macam cara sehingga dapat menghasilkan uang. Di dalam bisnis *online* banyak sekali kelebihan dibandingkan bisnis *offline*. Bisnis *online* terdiri dari 2 kata yaitu bisnis dan *online*. Bisnis adalah suatu usaha atau aktivitas yang dilakukan oleh kelompok maupun individual, untuk mendapatkan laba dengan cara memproduksi produk maupun jasanya untuk memenuhi kebutuhan konsumennya. Sedangkan kata *online* adalah suatu kegiatan yang terhubung melalui jaringan komputer yang dapat diakses melalui jaringan komputer lainnya.

Strategi Pemasaran Online

Strategi pemasaran online, juga dikenal sebagai teknik digital *marketing*, adalah teknik untuk menjual produk melalui internet. Mengiklankan produk di internet juga memiliki kemampuan untuk memberikan informasi langsung tentang produk yang dijual kepada target, serupa dengan strategi penjualan konvensional. Adapun beberapa strategi pemasaran online yang perlu diperhatikan ialah sebagai berikut:

1. Identifikasi Target Pasar.

Identifikasi pasar dilakukan dengan menentukan audiens sasaran berdasarkan demografi, kebutuhan, dan preferensi di Kelurahan Sukabumi Utara.

2. Platform Digital.

Pilih platform yang tepat, seperti media sosial (Instagram, Facebook), marketplace (Tokopedia, Shopee), dan situs web.

3. Konten Berkualitas.

Buat konten yang menarik, informatif, dan relevan untuk menarik perhatian dan membangun kredibilitas.

4. Strategi Promosi.

Gunakan iklan berbayar, promosi diskon, dan program loyalitas untuk meningkatkan

penjualan dan kesadaran merek.

5. Analisis Data.

Monitor kinerja pemasaran, analisis data, dan feedback pelanggan untuk mengoptimalkan strategi.

Keamanan Transaksi dan Perlindungan Konsumen

Hal utama yang perlu diperhatikan dalam menjalankan bisnis online selain produk/jasa yang ditawarkan yaitu keamanan dalam bertransaksi dan perlindungan konsumen. Keamanan transaksi dan perlindungan konsumen yang baik dalam membangun bisnis online mencakup Sistem Pembayaran yang Aman, adanya kebijakan privasi yang jelas, adanya sertifikasi dan lisensi, menyajikan layanan pelanggan, serta selalu berupaya mengedukasi konsumen. Adapun hal-hal yang perlu diperhatikan terkait keamanan transaksi serta perlindungan konsumen ialah sebagai berikut:

1. Sistem Pembayaran Aman:

Gunakan platform pembayaran yang terpercaya dan aman, seperti gateway pembayaran terkemuka, untuk melindungi informasi finansial pelanggan.

2. Kebijakan Privasi:

Tetapkan kebijakan privasi yang jelas dan transparan, serta pastikan kepatuhan terhadap regulasi data pribadi yang berlaku.

3. Sertifikasi dan Lisensi:

Pastikan bisnis Anda memenuhi semua persyaratan sertifikasi dan lisensi yang diperlukan untuk operasi e-commerce, meningkatkan kepercayaan pelanggan

4. Layanan Pelanggan:

Sediakan layanan pelanggan yang responsif dan mudah diakses untuk menangani pertanyaan, keluhan, atau masalah transaksi pelanggan dengan cepat.

5. Edukasi Konsumen:

Edukasi pelanggan tentang hak dan kewajiban mereka saat bertransaksi online, termasuk prosedur pengembalian, garansi produk, dan kebijakan pengembalian dana.

METODE.

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang kami lakukan bersifat Monodisiplin. Bentuk PKM ini disajikan dengan menggunakan metode *exploration*, yaitu

menggali satu atau beberapa aspek khusus suatu topik. Kemudian mendiskusikannya, mempelajari, mencari alternatif solusinya dan mengevaluasi. Selain itu juga digunakan metode *sharing of ideas*, *prosedure two ways dialogue*, yaitu suatu diskusi yang selaras dengan memberikan pandangan-pandangan di mana seluruh peserta bisa ikut berpartisipasi.

PELAKSANAAN.

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dengan topik meningkatkan ekonomi keluargadengan memanfaatkan peluang bisnis *online* diselenggarakan pada 24 Januari 2024 di Kelurahan Sukabumi Utara, Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat. Pelaksanaan Kegiatan ini dapat dikategorikan menjadi 2 kegiatan: yaitu Pra- pelaksana kegiatan dan pelaksana kegiatan yang dirinci sebagai berikut:

Pra-Pelaksana.

Sebelum dilakukannya kegiatan pelaksanaan PKM, maka diperlukan persiapan dalam bentuk aktivitas-aktivitas pra pelaksana yang telah dimulai sejak bulan November 2023 dengan melakukan koordinasi dari komite PKM. Selanjutnya dilakukan koordinasi secara komprehensif berupa pertemuan-pertemuan serta survei-survei dengan *timeline* sebagai berikut:

NO	KEGIATAN	PELAKSANAAN		
		Nov 2023	Des 2023	Jan 2024
1	Survei Pendahuluan			
2	Pengumpulan Data Sasaran Kegiatan			
3	Penelitian Kepustakaan			
4	Pelaksanaan Kegiatan			
5	Pembuatan Laporan			

Tahapan kegiatan Pra-Pelaksanaan meliputi Survei Pendahuluan, Pengumpulan Data Sasaran Kegiatan, Penelitian Kepustakaan, Pelaksanaan Kegiatan, dan Pembuatan Laporan. Kegiatan di mulai dengan melakukan survei pendahuluan dan pengumpulan data sasaran kegiatan di Kelurahan Sukabumi Utara sekaligus melakukan wawancara terkait pelatihan untuk menentukan sasaran peserta pelatihan. Survei pendahuluan dan pengumpulan data sasaran dilakukan selama bulan November 2023. Selanjutnya, selama bulan Desember 2023 dilakukan penelitian Kepustakaan secara komprehensif dalam rangka mempersiapkan materi pelaksanaan PKM.

Penelitian kepustakaan dilakukan melalui pengumpulan referensi yang terkait dengan topik PKM. Pada Januari 2024, dilakukan pelaksanaan PKM yang berlokasi di Kelurahan Sukabumi Utara, kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat. Pelaksanaan Kegiatan berisi pemaparan materi dari pada penyaji dan diteruskan dengan dialog 2 arah berupa diskusi dan tanya jawab antara penyaji materi dengan peserta pelatihan. Tahap akhir yaitu penyusunan Laporan Kegiatan PKM. Setelah dilakukan pelaksanaan PKM, maka diperlukan Laporan atas implementasi PKM yang telah dilakukan dalam bentuk Laporan yang membahas Kegiatan PKM secara keseluruhan. Laporan PKM ini mencakup latar belakang diadakannya PKM, metode pelaksanaan, hingga kesimpulan dan saran dari PKM yang telah diadakan terhadap warga Kelurahan Sukabumi Utara.

Pelaksanaan Kegiatan.

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan oleh Tim PKM dari STIE – Bisnis Indonesia dilakukan pada hari Rabu, 24 Januari 2024 yang dihadiri oleh kurang lebih 100 peserta yang merupakan warga Kelurahan Sukabumi Utara, Para dosen STIE- Bisnis Indonesia dan mahasiswa/mahasiswi STIE – Bisnis Indonesia. Adapun susunan acara kegiatan dapat dilihat pada table berikut:

Waktu	Acara
14:00 – 14:15	Persiapan PKM
14:15 – 14:20	Pembukaan oleh MC
14:20 – 14:25	Sambutan oleh ketua STIE – Bisnis Indonesia, Bapak Dr. Agus Setiadji, S.A.P., M.A.
14:25 – 14:30	Sambutan oleh Perwakilan Peserta Pelatiha PKM Kelurahan Sukabumi Utara
14:30 – 15:30	Pemaparan materi PKM
15:30 – 16:30	Sesi Tanya jawab
16:30	Penutup

Pelaksanaan kegiatan PKM dimulai dengan persiapan PKM seperti mengisi daftar hadir yang dilakukan oleh seluruh peserta PKM. Selanjutnya acara dimulai dengan pembukaan oleh MC. Selanjutnya acara diteruskan dengan sambutan oleh ketua STIE – Bisnis Indonesia, Bapak Dr. Agus Setiadji, S.A.P., M.A dan Perwakilan Peserta Pelatiha PKM Kelurahan Sukabumi Utara. Kemudian highlight dari kegiatan PKM ini yaitu pemaparan materi PKM oleh Tim PKMSTIE -Bisnis Indonesia dan diteruskan dengan Sesi tanya jawab. Kemudian rangkaian acara ditutup oleh MC. Selama kegiatan berlangsung, peserta kegiatan PKM

antusias mengikuti kegiatan PKM dari awal hingga akhir acara, khususnya para peserta yang berkeinginan untuk memulai bisnis *online*. PKM berlangsung menarik karena terdapat interaksi dua arah antara penyaji materi dengan peserta. Selain itu peserta diberikan pendampingan dan pengarahan secara khusus agar materi yang diberikan dapat dipahami dan dipraktikkan dengan baik.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan oleh Tim PKM dari STIE – Bisnis Indonesia dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan motivasi untuk memulai bisnis online serta untuk menggali kemampuan berwirausaha pada warga sehingga pada akhirnya dapat memanfaatkan peluang bisnis yang ada dan meningkatkan ekonomi keluarga. Berdasarkan kegiatan PKM yang telah dilaksanakan, diperoleh hasil bahwa warga Kelurahan Sukabumi Utara dapat menerima materi serta saran yang dipaparkan oleh para Tim PKM dengan sangat baik. Hal ini terlihat dari antusiasme para peserta dalam sesi tanya jawab dan berdiskusi secara aktif terhadap materi yang disajikan.

Dalam rangka menjawab rumusan masalah yang disebutkan sebelumnya, maka diuraikan hasil dan pembahasan yang disajikan di bawah ini:

Menggali Kemampuan Berwirausaha atau Memulai Bisnis *Online*

Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk memotivasi warga Kelurahan Sukabumi Utara untuk berani memulai bisnis online melalui beragam peluang yang ada. Terdapat beragam keuntungan yang diperoleh jika berani mengambil risiko menjadi wirausaha. Namun risiko kebangkrutan dan kendala keterbatasan modal juga merupakan pemicu keraguan bagi setiap orang yang akan memulai suatu usaha. Ketiadaan ataupun kurangnya modal serta pengetahuan terkait jenis usaha yang akan dipilih juga sering membuat orang yang akan memulai usaha ragu dalam mengambil

keputusan atau keputusan. Sedangkan keberanian justru menjadi modal utama dan hal yang sangat utama dilangkah pertama memulai usaha bagi seorang pelaku usaha. Namun pada kenyataannya banyak para pelaku usaha yang mengalami kesulitan mengatur pendapatan untuk menutupi atau membayar seluruh biaya hidup yang makin kompleks dan tinggi. Untuk mengantisipasi hal tersebut, maka terdapat beberapa cara yang dapat dilakukan dalam wirausaha dalam rangka meningkatkan pendapatan keluarga yaitu sebagai berikut:

- 1) Memanfaatkan hobi atau kesenangan yang dimiliki, seperti menjahit, menyulam, merangkai bunga dan menulis buku.

- 2) Membuka usaha sambilan dari rumah yang dapat dikerjakan pada hari sabtu dan minggu, seperti membuka usaha warung makan atau catering, memberi tutor atau pelatihan tambahan bagi anak-anak sekolah ataupun warga sekitar. Seperti tutor di bidang musik, matematika, bahasa asing dan komputer.

Banyak orang saat ini memulai bisnis rumahan, yang dapat membantu meningkatkan pendapatan tetapi dapat dilakukan tanpa meninggalkan pekerjaan rumah. Setelah menentukan kemampuan dan potensi yang dimiliki para calon pelaku usaha dan yang dibutuhkan oleh orang-orang di sekitar, maka para pelaku usaha dapat membuat analisis dan rencana tentang pekerjaan atau usaha sambilan yang disukai dan kuasai untuk meningkatkan pendapatan keluarga.

Membuat Akun di Salah Satu *Marketplace* Seperti Tokopedia, Shopee, Bukalapak, dan Lainnya

Berikut ini adalah langkah-langkah yang dapat dipraktikkan oleh warga Kelurahan Sukabumi Utara yang ingin memulai bisnis *online* melalui e-commerce, salah satunya yaitu melalui Shopee, yang diuraikan sebagai berikut:

- 1) Mendaftar Akun Shopee

Pertama buka situs resmi Shopee di browser desktop. Selain lewat komputer juga bisa mendaftar lewat hp (smartphone) menggunakan aplikasi Shopee yang bisa diunduh di Google Play Store dan Apple App Store. Buka akun baru dengan klik tombol Daftar yang ada di sisi kanan atas. Setelah diklik, isi formulir yang ada dengan data pribadi .

- 2) Membuka dan Mengatur Toko

Setelah terdaftar, pilih menu Jual yang ada di sisi kiri atas. Untuk di smartphone, bisa mengakses menu ini dengan klik tab Saya yang ada di sisi kanan bawah layar dan klik opsi Mulai Jual yang ada di sisi kiri atas. Setelah itu akan masuk ke dalam fitur Shopee Seller Centre. Ini semacam pusat kendali untuk mengelola toko . Pilih menu Pengaturan Toko. Kemudian isi profil toko , mulai dari nama toko, deskripsi toko, logo/foto toko dan banner toko. Setelah semuanya diisi, klik Simpan.

- 3) Menentukan Alamat Toko dan Jasa Pengiriman

Setelah itu pilih menu Alamat Saya untuk mengatur alamat toko . Selanjutnya klik tombol Tambah alamat baru. Isi formulir yang ada dengan rincian alamat toko dan klik Simpan. Setelah itu pilih menu Jasa Kirimku untuk mengatur jasa ekspedisi pengiriman

yang akan digunakan toko. Akan ada beberapa opsi, dan klik toggle yang berada di jasa kirim yang diinginkan hingga berwarna hijau.

4) Membuka dan Mengatur Rekening Bank

Setelah itu, bisa mengisi rincian rekening bank untuk melakukan pembayaran atau menerima uang penjualan. Caranya klik menu Kartu/Rekening Bank. Nantinya akan diminta memasukkan password akun Shopee untuk verifikasi. Untuk menambahkan rekening bank, klik opsi Tambah Rekening Bank. Setelah itu isi form yang ada dengan rincian rekening bank dan klik Lanjut.

5) Memulai Memasarkan Produk

Sekarang toko sudah jadi dan siap untuk berjualan. Untuk memulai berjualan, klik ikon kotak yang ada di samping nama akun dan pilih menu Produk Saya. Untuk menambahkan produk jualan, klik opsi Tambah Produk Baru. Tuliskan nama produk dan pilih kategori yang cocok untuk produk jualan, misalnya Pakaian Wanita.

6) Memasukkan Rincian Produk

Masukkan informasi lebih rinci tentang produk di form yang disediakan. Mulai dari deksripsi, merek, asal produk, bahan dan style. Setelah itu isi informasi penjualan termasuk harga dan jumlah stok produk. Unggah foto-foto untuk memamerkan produk jualan. Shopee memungkinkan untuk mengunggah hingga sembilan foto. Kemudian masukkan rincian untuk pengiriman termasuk berat produk dalam gram, ukuran paket dan ongkos kirim.

7) Memastikan Toko Siap Memasarkan Produk

Setelah semuanya terisi, klik Simpan dan Tampilkan. Ulangi langkah memasukkan produk hingga semua produk jualan terunggah di Shopee. Sekarang produk jualan sudah bisa dicari dan dilihat oleh semua pengguna Shopee.

Testimoni dan Contoh Implementasi Ide Bisnis Online.

Berikut ini merupakan contoh bisnis *online* yang dijadikan contoh serta dasar pembahasan dalam kegiatan PKM di Kelurahan Sukabumi Utara.

1) Ratu Promo Shop.

Ratu Promo Shop merupakan salah satu bisnis online yang aktif selama kurang lebih 5 tahun. Bisnis online ini menjual aneka barang promosi di berbagai *market place*, melalui

status *whatsapp*. Adapun cara kerja dari Ratu Promo Shop ialah sebagai berikut:

- Mencari promo berbagai barang di market place
- Pasang promo di status wa
- Jika ada yg pesan langsung dibelikan
- Barang pesanan dikirim kerumah seller
- Seller unboxing barang pesanan
- Seller akan mereview secara jujur barang yg dipesan
- Jika ada cacat atau complain dari costumer, seller akan mengurus return barang secara gratis. Jika costumer tidak jadi membeli karena barang rusak juga akan ditanggung *seller*.
- Jika tidak ada complain, barang pesanan dikirim ke cost bisa melalui jasa ekspedisi atau ojek online.

2) Ramsul Frozen Food

Ramsul *Frozen Food* merupakan salah satu bisnis *online* di bidang kuliner. Bisnis ini menjual berbagai macam olahan makanan *frozen food* dan berbagai macam makanan ringan. Ramsul *Frozen Food* telah aktif selama kurang lebih 3 tahun diawali dari penjualan via Shopee dan via Whatsapp. Adapun cara kerja dari Ramsul Frozen food ialah sebagai berikut:

- Ramsul Frozen food mencari supplier frozen food via online shop dengan di market place.
- Menampilkan promo dan update stock di status Whatsapp
- Menjual Produknya dengan membuka toko online di Shopee
- Pemesanan dapan melalui online via Whatsapp maupun Shopee.
- Setelah Proses pemesanan dan pembayaran dilakukan, Produk segera dikirimkan kepada customer.
- Pengiriman menggunakan Pengiriman Instan mengingat produk merupakan produk frozen food,
- Membuka system Open Reseller dan Dropshipper.

3) TnT Beauty Shop.

TnT BEAUTY SHOP merupakan bisnis *online* di bidang Kosmetik dan *Skincare*. TnT BEAUTY SHOP menjual berbagai macam produk kosmetik yang mencakup *make up* dan *skincare* melalui beragam portal *E-commerce* seperti Instagram dan Shopee.

Adapun cara kerja dari TnT Beauty Shop ialah sebagai berikut:

- Mencari beragam promo skincare dan make up dari beragam platform *e-commerce*.

- Mengupdate Kebutuhan pasar akan skincare.
Contoh: skincare korea, thailand maupun local yang tentu saja sudah BPOM.
- Membuka toko online baik Shopee maupun Instagram business untuk Toko kosmetik tersebut.
- Melakukan promosi dalam bentuk social commerce untuk akun toko online kosmetik tersebut baik melalui status Shopee Live, Instagram, maupun Tiktok.
- Penjualan dapat dilakukan pada platform shopee, maupun platform lainnya.

SIMPULAN DAN SARAN.

Simpulan

Berdasarkan kegiatan yang telah dilaksanakan oleh tim PKM STIE – Bisnis Indonesia maka dapat ditarik simpulan yaitu masih dibutuhkannya sosialisasi atas peluang bisnis *online* secara rutin agar dapat meningkatkan motivasi para warga Kelurahan Sukabumi Utara untuk memulai bisnis *online*. Selain itu dengan dilakukannya Pemanfaatan peluang bisnis *online* secara efektif di Kelurahan Sukabumi Utara memiliki potensi untuk meningkatkan ekonomi keluarga, memberdayakan komunitas, dan menciptakan lapangan kerja bagi para warga di Kelurahan Sukabumi Utara.

Saran.

Berdasarkan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah dilakukan, maka Tim kami mengusung bagi warga Kelurahan Sukabumi Utara dalam perekonomian keluarga dengan memanfaatkan peluang bisnis *online* sebagai berikut:

1. Membentuk Komunitas dalam rangka implementasi bisnis online untuk warga Kelurahan Sukabumi Utara agar dapat meninjau Aktivitas warga dan meningkatkan motivasi warga setempat untuk dapat membuka bisnis online.
2. Pihak Kelurahan Sukabumi Utara perlu melakukan pengawasan serta pemantauan secara rutin dan aktif terhadap aktivitas dari Komunitas Bisnis online tersebut.
3. Pihak Kelurahan Sukabumi Utara perlu menunjuk penanggung jawab atas Komunitas tersebut sebagai tindak lanjut sekaligus mengawasi praktik implementasi bisnis online bagi warga setempat.
4. Pihak Kelurahan Sukabumi Utara perlu Memastikan Komunitas yang diciptakan dapat membantu dan mengarahkan warga setempat yang ingin membuka bisnis

online. Contoh Implementasi: Penyuluhan bagaimana cara memasarkan produk secara online, membantu membuat Akun Shopee, hingga Instagram.

DAFTAR PUSTAKA.

- Fitria, T. N. (2017). Bisnis Jual Beli Online (Online Shop) Dalam Hukum Islam Dan Hukum Negara. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 3(01), 52–62.
<https://indonesiabaik.id/infografis/orang-indonesia-makin-melek-internet> (diakses pada tanggal 29 Januari 2024).
- Novie, M., & Rustiawan, E. (2019). Pengaruh Motivasi Dan Lingkungan Keluarga Terhadap Minat Berwirausaha Pada Penyandang HIV di Yayasan Delta Crisis Center Sidoarjo. *Greenomika*, 1(2), 109– 116.
- Putra, M. D. (2019). Jual Beli on-Line Berbasis Media Sosial Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *ILTIZAM Journal of Shariah Economic Research*, 3(1), 83–103.
- Sulistiyani, T., , Azwina, D., Suntari, E. (2020). Meningkatkan Ekonomi Keluarga Melalui Bisnis Online. *Indonesian Journal of Society Engagement. Vol. 1, No. 1, Agustus 2020, Hal. 1 –22*
- Suwarso. (2018). Pengaruh Mata Kuliah Kewirausahaan dan Pengantar Bisnis Terhadap Motivasi dan Minat Wirausaha (Studi Kasus Mahasiswa Akademi Akuntansi PGRI Jember). *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, Vol . 4 No. 2