

PENINGKATAN SKILL PHOTOGRAPHY DAN PENGELOLAAN TOKO ONLINE: SEBUAH MODEL PEMBINAAN PENGANGGURAN TERDIDIK MENJADI WIRAUSAHA

Ali Masjono Muchtar^{1*}, Agus Supriyadi², Aminah³, Rahmanita Vidyasari⁴,
Wahyu Adhit Yatma⁵

^{1,2,3,4} Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta

⁵ Jurusan Teknik Grafika Politeknik Negeri Jakarta

* Penulis Korespondensi : ali.masjonomuchtar@akuntansi.pnj.ac.id

Abstract

The high number of job seekers indicates that there are many unemployed, this situation occurs in RW 022, Tajur Halang sub-district, Bogor, there are 371 job seekers out of 1191 population. The community service team and the head of the RW took the initiative to guide 15 selected people to become entrepreneurs. Will being equipped with photography skills using cellphones, online store management and creating new entrepreneurial group be able to improve their skills to start a business? The coaching begins by providing photography skills using cellphones, they take pictures of merchandise prepared by the team, online store management by opening an online store in one of the well-known e-commerce providers in Indonesia and the management of a beginner entrepreneur group. The results show that there is an increase in business interest. They have been able to take photos using cellphones according to the desired criteria, have uploaded photos of merchandise to their respective stores and are ready to be sold. The group of budding entrepreneurs created for business sustainability, has been able to manage the funds that are used to increase the types and variety of their merchandises. Some of the participants have shown that online sales have occurred even though it is not sufficient yet. Marketing efforts continue to be conducted to increase customers' visit and willing to buy.

Keywords: *entrepreneurship, online shop, e-commerce, photography and unemployment*

Abstrak

Tingginya jumlah pencari kerja mengindikasikan bahwa banyaknya pengangguran, situasi ini terjadi di RW 022 kelurahan Tajur Halang Bogor, ada 371 pencari kerja dari 1191 jumlah penduduk. Tim pengabdian dan ketua RW berinisiatif untuk melakukan pembinaan 15 orang terpilih untuk dijadikan wirausaha pemula. Apakah dengan dibekali keahlian photography menggunakan handphone, manajemen toko online dan membuat kelompok wirausaha baru akan dapat meningkatkan ketrampilan mereka untuk dapat memulai usaha?. Pembinaan dimulai dengan memberikan keahlian photograpy menggunakan handphone, mereka memotret barang dagangan yang disiapkan tim pengabdian, manajemen toko online dengan membukan toko online disalahsatu penyedia e-commerce terkenal di Indonesia dan tatakelola kelompok wirausaha permula. Hasil menunjukkan bahwa terjadi peningkatan minat berusaha yang dibuktikan dengan mereka telah mampu membuat foto menggunakan handphone sesuai dengan kriteria yang dikehendaki, telah mengunggah foto-foto barang dagangan ke toko mereka masing masing dan siap dijual. Kelompok wirausaha pemula yang dibuat untuk keberlanjutan usaha, telah mampu mengelola dana yang dimanfaatkan untuk menambah jenis dan ragam barang dagangan mereka. Beberapa dari peserta telah menunjukkan terjadi penjualan secara online walaupun belum memadai. Usaha pemasaran terus dilakukan agar pengunjung toko online mereka ramai dikunjungi dan mau membeli.

Kata kunci: *wirausaha, toko online, e-commerce, photograpy dan pengangguran*

PENDAHULUAN

Seiring perkembangan zaman, Usaha mikro kecil menengah (UMKM) di Indonesia mengalami peningkatan yang signifikan. Banyak usaha-usaha baru yang bermunculan dan menciptakan lapangan pekerjaan yang baru. Seperti diketahui umum bahwa Indonesia saat ini masih menghadapi pandemi yang disebut covid-19. Ada yang masih bertahan dan ada juga yang gulung tikar karena gulung tikar. Adapun para UMKM yang bertahan atau membuka usaha yang baru memanfaatkan fasilitas dari revolusi industri 4.0 yaitu internet. Zaman yang dikenal dengan sentuhan tangan atau segala sesuatunya dengan komputer atau smartphone mempermudah para UMKM untuk mempromosikan usahannya lewat dunia maya (e-commerce atau toko online). Banyak aplikasi e-commerce membantu UMKM memasarkan usahanya dengan visual/Gambar dan deskripsi dari barang yang dijual UMKM tersebut. Semakin bagus Gambar dagangan UMKM semakin menarik maka calon konsumen dan akan tertarik untuk membelinya. Maka dari itu UMKM harus berusaha menampilkan foto produk yang berkualitas.

Ajakan pemerintah untuk berwirausaha sudah sangat jelas dan tercantum sebagai salah satu pilihan untuk mahasiswa dalam proses pendidikan di suatu lembaga pendidikan tinggi di Indonesia. (MBKM) Adanya program Inkubator bisnis untuk para mahasiswa telah menghasilkan wirausahawan dari kalangan mahasiswa. (DIKTI, 2020). Keberhasilan program inkubator telah melahirkan wirausahawan di berbagai bidang bisnis.

Pengangguran merupakan masalah serius yang sangat mendapat perhatian dari pemerintah, bahkan menjadi indikator keberhasilan suatu pemerintahan. Program kewirausahaan menjadi andalan pemerintah sebagai salah satu cara untuk mengatasi masalah pengangguran. Menurut (CNN, 2022), ada 10 cara untuk mengatasi pengangguran. 1. Menyelenggarakan bursa pasar kerja. 2. Menggalakkan kegiatan ekonomi informal. 3. Meningkatkan keterampilan tenaga kerja. 4. Meningkatkan mutu Pendidikan. 5. Mendirikan pusat-pusat latihan kerja. 6. Meningkatkan pertumbuhan ekonomi. 7. Mendorong investasi. 8. Meningkatkan transmigrasi. 9. Melakukan deregulasi dan debirokrasi. 10. Memperluas lapangan kerja (CNN, 2022).

Cara yang disarankan oleh CNN tersebut sangat makro dan tidak langsung menyentuh masyarakat kecil. Untuk mengimplementasikan cara tersebut memerlukan kebijakan pemerintah dan dukungan dana yang cukup besar. Pada kegiatan pengabdian model yang digunakan adalah langsung menyentuh para pengangguran di level masyarakat. Diharapkan model ini dapat dikembangkan lebih luas oleh para pengabdian di berbagai tempat di Indonesia.

Untuk menjadi wirausaha diperlukan keberanian untuk memulai. Kalimat penyemangat untuk wirausaha pemula adalah 3M yaitu 1. Mulai dari diri sendiri. 2. Mulai dari yg kecil dan 3. Mulai dari sekarang. Berdasarkan kalimat penyemangat tim pengabdian menyusun bagaimana menerapkannya pada lingkungan masyarakat (Masjono Muchtar, 2022).

Sebuah penelitian Wijaya, Riswandi, Marilaini, & Rodi (2020) mengatakan bahwa faktor faktor yang mempengaruhi keberlanjutan wirausaha pemula antara lain kurang modal, kurang fokus pada usaha, dinamika pemasaran yang kadang sepi kadang ramai, banyak pesaing usaha yang sejenis dan jenis usaha. Hasil riset ini menginspirasi kegiatan pengabdian agar memperhatikan masalah yang dikemukakan oleh peneliti tersebut. Adanya dukungan modal bagi pemula yang disiapkan oleh pengabdian, akan menjadi faktor pendorong keberlanjutan wirausaha pemula.

Adanya keterbatasan berbagai aspek, maka kesepakatan tim dan pak RW adalah memberikan kesempatan mengikuti kegiatan ini terbatas kepada mereka lulusan SMK/SMU atau PT yang menganggur dengan ketentuan sebagai berikut; memiliki HP/Laptop yang bisa akses internet, memiliki kemampuan berinteraksi menggunakan aplikasi diinternet dan berkemauan untuk menjadi wirausaha pemula. Dengan demikian pada kesempatan ini ketua RW mengumpulkan data dari warga dan menyerahkan ke Tim untuk diseleksi sesuai dengan pagu anggaran yang disetujui pihak UP2M PNJ.

Permasalahan utama adalah tingginya jumlah pencari kerja mengindikasikan bahwa banyaknya pengangguran. Keterampilan para peserta yang terjaring sangat beragam bahkan tidak memiliki sertifikat keterampilan tertentu yang dapat dijadikan modal untuk hidup (*life skill*). Apakah dengan dibekali keahlian photography menggunakan handphone dan manajemen toko online mereka dapat menjadi wirausaha pemula dan mampu bertahan berdagang secara online untuk jangka panjang.

Tujuan akhir adalah para peserta mampu berdagang secara online dan memantain aktivitas perdagangan agar bisa bertahan. Para peserta menjadi anggota dari kelompok wirausaha pemula agar terjadi komunikasi intensive untuk berbagi pengalaman. Diharapkan peserta dapat mempertahankan keberlanjutan program bila nanti PNJ tidak lagi memantau kegiatan.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan pada kegiatan ini adalah Community Based Participatory Action Research (Burns, Cooke, & Schweidier, 2011):

Community Based Participatory Action Research (CBPAR) is a collaborative approach to research that involves all stakeholders throughout the research process, from establishing the research question, to developing data collection tools, to analysis and dissemination of findings. It is a research framework that aims to address the practical concerns of people in a community and fundamentally changes the roles of researcher and who is being researched. The CBPAR framework begins with a community's issue, proposed action, or strategy and then supports or enhances this action with research that is community based and engaged.

CBPAR terbagi atas tiga kerangka utama, pertama kerangka *Community based*, artinya kegiatan pengabdian atau penelitian didasari kepada adanya kebutuhan, isu-isu penting yang ada di tengah masyarakat serta kepedulian terhadap isu-isu tersebut dimana sebuah organisasi akan memberikan pelayanan.

Kerangka *Community based* pada kegiatan ini dilaksanakan dengan melakukan survey untuk mengetahui kebutuhan dan isu-isu penting yang ada di kelurahan Tajur Halang. Dari survey didapat bahwa tingkat pengangguran cukup tinggi. Data statistik RW 022 mengungkapkan bahwa ada 371 orang pencari kerja dan jumlah keluarga di RW022 ada sebanyak 267 Kepala keluarga. Situasi ini menggambarkan bahwa setiap KK dapat dipastikan ada pencari kerja. Contoh nyata dalam pertemuan tersebut dikemukakan bahwa dari 3 orang warga yang ikut serta dalam diskusi masing masing mengatakan dirumah mereka ada 1 pengangguran. Informasi lebih banyak dapat di lihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1

Data Statistik RW 022 Kelurahan Tajur Halang Bogor

No	Jumlah
Jumlah RT	6 RT
Jumlah Kepala Keluarga	267 KK
Jumlah Jiwa	1191 orang
Jumlah Pencari Kerja	371 orang

Sumber: Hasil Survei Pendahuluan

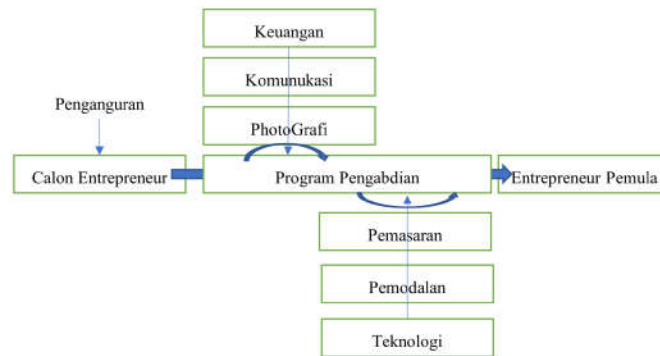
Ketua RW memperkuat fenomena diatas karena menurut Dia, hal ini akibat dari lapangan kerja yang sedikit dan tingginya lulusan SMK/SMU dan PT. Mendukung hal ini tim pengabdian berinisiatif untuk melaksanakan pengabdian di RW 22 Tajur Halang. Pak RW sangat setuju dengan usulan ini maka pada kesempatan tersebut disepakati untuk melakukan Pembinaan Penganguran Terdidik Menjadi Wirausaha Pemula di RW 22 Kelurahan Tajur Halang. Kabupaten Bogor.

Kerangka kedua adalah *participatory—directly* pada kegiatan ini dilaksanakan dengan melibatkan masyarakat dan tingkat pengetahuan komunitas dalam proses pengabdian dan solusi yang diinginkan. Pemilahan materi keahlian photography, keahlian Manajemen toko online, pemasaran, komunikasi, permodalan dan teknologi merupakan hasil rebug dengan ketua RT yang dipercaya akan dapat memecahkan masalah.

Kerangka ketiga adalah *Action Based and Oriented*. Tindakan yang mengarahkan komunitas bertransformasi kearah perubahan social yang diinginkan. Dalam kegiatan ini *Action based and orientation* di wujudkan dalam bentuk tahapan pemecahan masalah yang dapat dilihat pada Gambar 1.

Tahapan Pemecahan Masalah

Dari Gambar 1 dapat dilihat bahwa para peserta kegiatan pengabdian dibekali dengan ketrampilan keuangan yang wajib diketahui. Ketika sudah memiliki toko online. Bagaimana mengelola keuangan yang digunakan oleh toko online, mengelola pengiriman barang dan mengelola persediaan.



Gambar 1 Tahapan Pemecahan Masalah

@dilindungi Hak Cipta

Gambar 1. Tahapan pemecahan masalah.

Ketrampilan berkomunikasi yang diimplementasikan dalam bentuk marketing; ketrampilan pembuatan konten dengan menggunakan Tictoc atau media lain. agar barang yang mereka jual dikenal oleh lingkungan mereka dan lingkungan yang lebih luas.

Ketrampilan photography diberikan agar peserta dapat memanfaatkan HP untuk memotret barang dagangan dan menguploadnya ke toko online. Ketrampilan Manajemen toko online diberikan agar para peserta memiliki toko di salah satu penyedia jasa perdagangan online terkenal di Indonesia dan mampu mengelolanya untuk jangka panjang. Masalah permodalan, tim menyiapkan sejumlah barang dagangan yang siap diambil fotonya dan di upload ke toko online yang sudah mereka buka. Ketrampilan teknologi diberikan dalam bentuk penggunaan handphone sebagai alat untuk membuat foto barang sebelum di upload ke web dan ketrampilan manajemen toko online.

Skill Photography

Program ini akan membina para pengguran yang terseleksi dengan memberikan bimbingan, arahan dan praktek. Membina peserta dalam cara membuat foto menggunakan HP yang akan diajarkan oleh pakar dari program studi desain grafis. Menurut anggota tim dari program studi desain grafis ada beberapa ketentuan yang harus dipenuhi dalam membuat foto yang layak dipublikasikan. Apalagi membuat foto dengan menggunakan HP dimana HP tersebut kriterianya tidak sesuai jika menggunakan *Camera SLR*. Dengan keterbatasan yang ada maka mereka diajarkan, mengoptimalkan foto yang dibuat dan dapat dikategorikan layak publikasi. Tujuan dari pembinaan ini adalah agar mereka memiliki kemampuan praktis yang terukur sesuai

dengan kriteria foto yang baik dan skill ini akan digunakan untuk membuat foto merchandise yang siap di upload ke salah satu penyedia jasa perdagangan online.

Untuk menampilkan foto produk yang berkualitas ditampilan e-commerce. Para pegiat bisnis online kadang kala harus mencari jasa foto produk. Menyewa jasa foto produk terkadang memakan modal yang banyak, apalagi bagi peserta yang baru merintis dari nol. Untuk menyewa jasa foto produk tergantung dari penyewa jasa foto produk itu sendiri, maksudnya untuk harga foto produk memiliki variasi harga sendiri tergantung dari kelengkapan alat fotografi yang dimiliki pemilik jasa foto produk. Semakin lengkap alat fotografi semakin mahal jasa penyewaannya dan jika para pemilik fotografi memiliki studio foto maka harga akan berbeda lagi. Dan lagi para peserta akan merasa keberatan dalam waktu dan biaya yang dikeluarkan. Karena di e-commerce atau toko online setiap hari ada pesaing yang update dengan produknya dengan Gambar yang berkualitas. Dari sebab itu kegiatan ini memfasilitasi kemudahan para peserta mendapatkan Gambar yang maksimal dengan biaya yang dikeluarkan seminimal mungkin.

Dengan cara memanfaatkan teknologi yang ada disekitar kita, tim pengabdian mengedukasi dan meyakinkan peserta bahwa untuk foto produk bisa dilakukan dengan sendiri serta tanpa mengeluarkan biaya yang besar. Yaitu dengan memakai ponsel genggam yang setiap hari kita pakai atau yang sering kita sebut smartphore. Setiap smartphone bekalangan ini hampir memiliki kamera kualitas foto yang bagus. Dari kamera yang ada di smartphone kita bisa memanfaatkan foto produk yang kita jual di e-commerce. Sejatinya semakin bermerek smartphone mempunyai kamera utama di belakang smartphonenya. Kamera dimanfaatkan untuk meningkatkan skill photography ke para peserta; bagaimana cara memfoto produknya dengan baik. Dengan tambahan materi dasar-dasar fotografi, para peserta mampu dan percaya diri untuk mengambil foto produk yang bagus dan berkualitas untuk ditampilkan di toko online mereka.

Beberapa tips dan trik yang diedukasikan hanyalah dasar-dasar fotografi dan selebihnya para peserta bisa mengeksplorasikan mengambil foto produknya tersebut. Contoh pelajaran yang diberikan seperti bagaimana pengaturan foto di smartphone agar kualitas ketajaman foto terjaga. Memahami kebutuhan cahaya sebagai penerang agar foto produk tidak gelap atau kapan sebaiknya cahaya dari matahari yang baik saat mengambil foto. Kemudian menjelaskan jenis jenis mengambil foto dalam fotografi

hingga memakai alat bantu foto seperti tripod atau tongsis yang standby agar saat pengambilan foto tidak buram dengan memasang smartphone ke tripod dan pengambilan foto dengan durasi waktu yang sudah diatur pada pengaturan di smartphone. Hingga yang terakhir memakai aplikasi tambahan di smartphone sebagai penyempurnaan foto produk yang ingin unggah ke toko online Selain itu tim juga mengedukasi secara teori dan praktik, tim juga mereview hasil dari praktik para peserta yang sudah membuat foto produk dengan memberikan saran dan masukan yang lebih baik lagi. Hasilnya memuaskan, walau singkat waktu untuk mengedukasi para peserta yang mempelajari memfoto dengan menggunakan smartphone.

Peserta membuat foto terhadap barang dagangan yang siap dijual (sebelumnya tim menyiapkan seperangkat barang untuk difoto, diupload dan siap dijual di secara online, barang tersebut diberikan kepada mereka sebagai bantuan modal). Pada kesempatan ini tim akan memberikan pembinaan cara membuka akun, memenuhi persyaratan minimal yang harus ada. Setelah siap peserta mengupload semua Gambar yang telah dibuat di toko online dan siap untuk dijual.

Marketing

Marketing yang difokuskan kepada tip dan trik mengundang pengunjung agar toko mereka di kunjungi banyak orang dan melakukan pembelian. Sesi ini paling sulit karena memerlukan daya berupa kuota internet, intensitas berinteraksi, cara berkomunikasi dengan pelanggan secara intensive menggunakan social media untuk mempromosikan toko mereka masing masing. Dari penelitian¹ (Purwaningrum, Rimenda, & Muchtar, 2021) yang pernah dilakukan didapat bahwa jika gagal memberikan deskripsi, baik menggunakan teks atau oral kepada pelanggan maka pelanggan akan lari ke penjual lain, dan di internet sangat mudah untuk berpindah dari satu ke toko lain.

Pemasaran di sosial media sangat dianjurkan untuk bisnis kecil dan menengah karena hemat biaya dan sangat dianjurkan bagi peserta kegiatan pengabdian. Sejalan dengan perkembangan teknologi banyak perusahaan besar juga menggunakan sosial media untuk pemasaran. Beberapa tip yang dapat dimanfaatkan oleh peserta dalam memasarkan toko onlinenya adalah sebagai berikut: (1) memilih kepribadian sosial

¹ Hasil penelitian tahun 2021, sudah di accept di jurnal Journal of Southwest Jiatong University.

media untuk bisnis, (2) merumuskan strategi promosi, (3) merumuskan strategi konten, (4) buatlah jadwal posting yang rutin, (5) bekerja sama dengan influencer, (6) jalinlah komunikasi yang efektif (Maulani, 2021).

Penggunaan media sosial untuk pemasaran perlu memperhatikan target pasar dan sesuaikan konten dengan gaya dan pribadi target pasar, misalnya jika target pasarnya adalah remaja maka gunakan bahasa yang akrab digunakan oleh mereka, jika targetnya orang dewasa maka gunakan bahasa formal.

Strategi dalam menggunakan media sosial perlu diperhatikan karena strategi yang tepat akan dapat mencapai tujuan dengan optimal. Sebagai contoh strategi memberikan promosi, harus ada bedanya dengan tidak ada program promosi, jika tidak ada bedanya maka target pasar akan kecewa dan tidak akan melihat lagi promosi anda.

Konten yang di pasarkan hendaknya fokus kepada satu hal. Keterbatasan dalam media sosial harus diperhatikan, misalnya dalam membuat kalimat haruslah langsung kepada inti dari promosi, jangan terlalu banyak kata pengantar. Jika promosi di video, durasi yang lama akan membosankan penonton yang berdampak kepada tidak menariknya promosi anda.

Rutinitas dalam berpromosi di media sosial sangat diperlukan karena banyaknya video sejenis, misal jika video anda ada di satu media maka besar kemungkinan video tersebut akan terlewatkan oleh penonton karena ada kesamaan konten, kesamaan judul, kesamaan daya tarik. Pengaruh *influencer* sangat besar untuk mempromosikan sesuatu. Jika memungkinkan adakan kerja sama dengan *influencer*, minimal anda menjadi *follower* para *influencer* dan diharapkan *influencer* juga *memfollow* anda.

Pengelompokan Peserta

Semua peserta akan di kelompokkan dalam satu group WA untuk pemantauan. Pembinaan kelompok ini berlangsung secara berkala dengan menggunakan metode tanggung renteng untuk memastikan bahwa semua bentuk pembelajaran, bantuan dapat dipantau dan diimplementasikan dengan baik. Diantara peserta akan ditentukan satu orang ketua kelompok sebagai perwakilan untuk berkomunikasi dengan tim pengabdian.

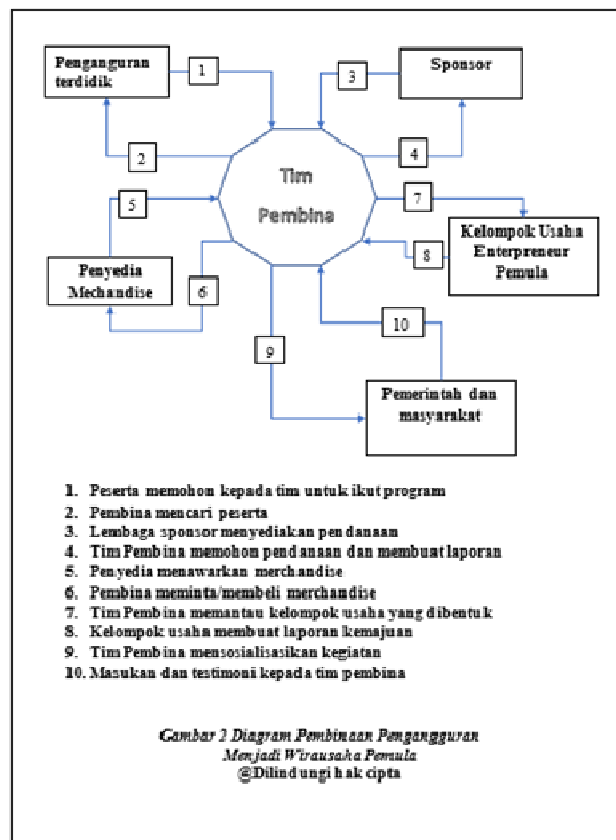
Program tanggung renteng adalah program pengelolaan keuangan dimana semua anggota bertanggung jawab akan pengelolaan keuangan. Dalam kegiatan ini akan diberikan sejumlah dana untuk dikelola oleh kelompok *entrepreneur* pemula, dalam

jangka panjang dana tersebut dapat berkembang dan kelompok tersebut meningkat menjadi kelompok usaha.

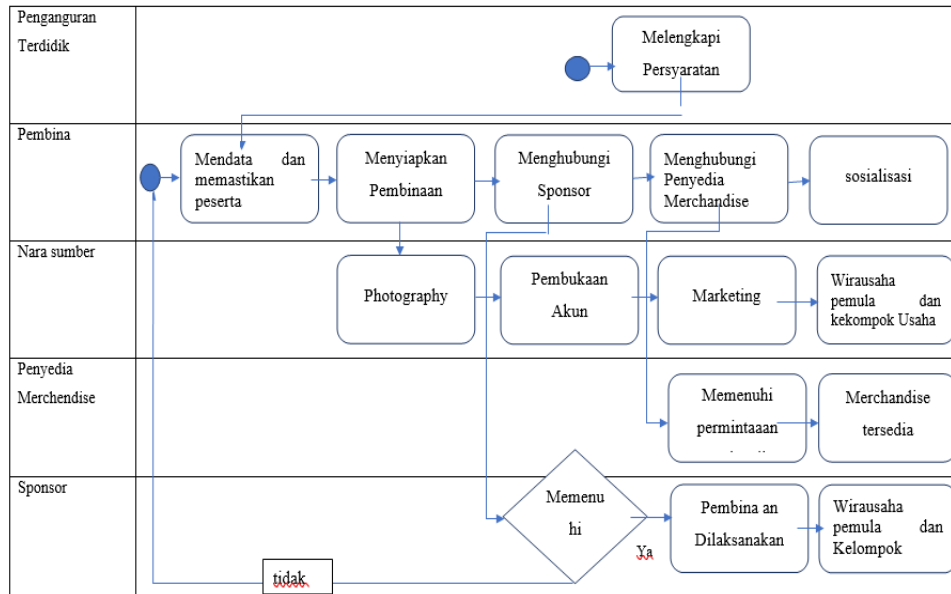
HASIL DAN PEMBAHASAN

Model Pembinaan Wirausaha Pemula

Hasil yang didapat dari kegiatan ini adalah sebuah model pembinaan yang dapat dilihat pada Gambar 1 dan Gambar 2. Kombinasi kedua model tersebut dapat digunakan untuk pelaksanaan pembinaan pengangguran terdidik menjadi wirausaha pemula. Dari Gambar 2 dan Gambar 3 terlihat bahwa dengan menggunakan model ini, pembinaan calon wirausaha melibatkan beberapa pihak terkait (Gambar 2). Interaksi dan integritas para pihak sangat diperlukan karena akan menjadi indikator keberhasilan kegiatan. Untuk melaksanakan model ini proses yang ada di Gambar 3 dapat digunakan. Proses tersebut sebagai pedoman untuk melaksanakan pembinaan calon wirausaha menjadi wirausaha pemula.



Gambar 2. Diagram pembinaan pengangguran menjadi wirausaha pemula.



Gambar 3. Diagram Proses Bisnis Pelaksanaan Kegiatan Pembinaan Wirausaha Pemula (@dilindungi hak Cipta).

Poin penting dari model ini adalah menyediakan merchandise untuk dijual di toko online. Merchandise ini dapat berupa barang apa saja yang lazim diperjualbelikan di toko online dan bukan berupa makanan karena tidak tahan lama. Dalam kegiatan ini dipilih barang perlatan rumah tangga. Keahlian fotografi dan cara pengelolaan toko online diberikan agar peserta dapat segera memulai usahanya.

Hasil

Hasil seleksi calon peserta dilaksanakan oleh ketua RW. Terkumpul 15 orang calon wirausahaan yang siap di bina menjadi wirausaha. Pada saat pelaksanaan hadir 9 orang peserta, sisanya tidak memberitahu alasan ketidakhadiran kepada panitia. Para peserta telah berhasil membuat toko online yang dapat dilihat pada link berikut ini,

<https://shopee.co.id/rafflyasshidqie?smtt=0.92582880-1662743264.9>

<https://shopee.co.id/1VNUIMjEXI>

<https://shopee.co.id/umarfaizan?smtt=0.317067351-1662792740.9>

https://shopee.co.id/reno_farizkaisar

Disamping itu kegiatan promosi setelah semua barang diupload. Promosi berupa pembuatan konten *tictoc*, dan video, pembuatan konten di *Instagram*, *Facebook* dan media sosial lainnya.

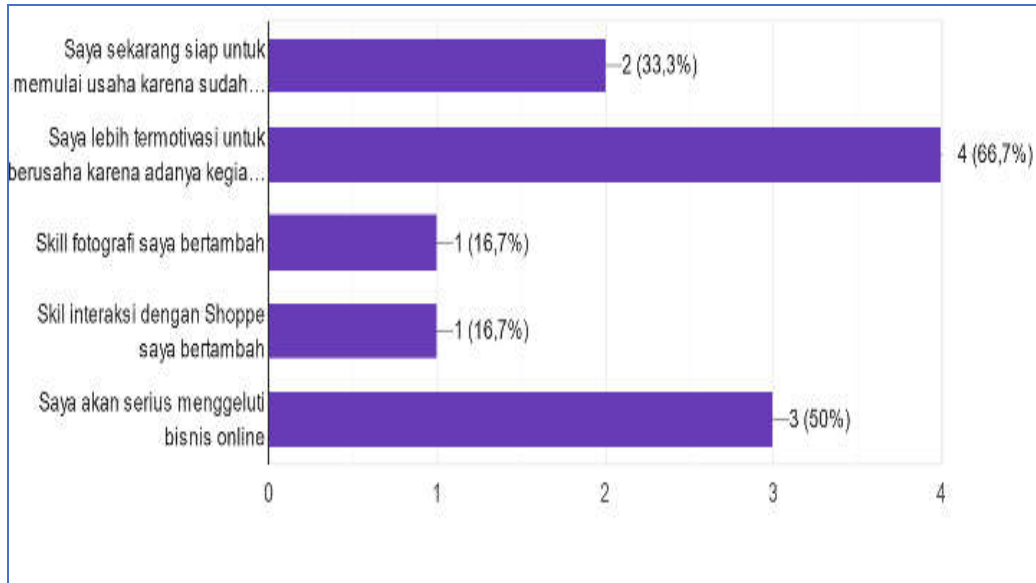


Gambar 4. Contoh merchandise yang akan dijual secara online sekaligus hasil pemotretan menggunakan HP dan siap di upload ke toko online (dokumen pribadi).

Pembahasan

Model tersebut sesuai dengan kerangka metodologi yang dikemukakan oleh (Burns, Cooke, & Schweidier, 2011). Yaitu kerangka *Community based, Participatory-directly, Action based and orientation, Action Based and Oriented*. Hal ini ditandai oleh keterlibatan semua *stockholder* menjadi kunci dari keberhasilan kegiatan ini. Dalam prosesnya kegiatan ini telah menerapkan pendekatan *Community based*. Inisiasi kegiatan dimulai dari komunitas yang dijadikan sasaran. Survei yang telah dilaksanakan menghasilkan kesepakatan antar pengabdian dan komunitas (RW22).

Tindakan yang mengarahkan tindakan yang dapat menjadikan peserta calon wirausaha pemula. Dari Gambar 5 terlihat bahwa setelah mengikuti kegiatan ini para peserta lebih termotivasi untuk berusaha. (66,7%) dan siap untuk memulai usaha dan akan serius dalam menggeluti toko online yang mereka buat.



Gambar 5. Respon Peserta Terhadap Kegiatan ini (data primer kegiatan 2022).

Dari Gambar 5 terlihat motivasi menguat setelah adanya pembinaan *photography* dan manajemen toko online. Dari semula hanya ikutan anjuran komunitas kemudian berubah menjadi memulai usaha dengan memiliki toko online. Minimal terlihat bahwa masing masing peserta telah membuat toko online (lihat link di paragraph sebelumnya). Hal ini mengindikasikan bahwa dari semula pengangguran, minimal sudah termotivasi untuk melanjutkan usaha agar dan sudah ada pijakan untuk memulai usaha. Dari situasi ini maka peserta diharapkan dapat termotivasi untuk membangun dan mengembangkan usaha yang telah dirintis dan dapat memberikan keuntungan bagi lingkungan mereka.

Pada kegiatan ini, tim pengabdian menerapkan prinsip keberlanjutan, bukan prinsip *hit and run* dimana setelah kegiatan selesai keberlanjutan kegiatan diserahkan sepenuhnya kepada peserta. Pembinaan ini tidak selesai sampai pada kegiatan selesai. Kegiatan masih dilanjutkan dengan adanya evaluasi yang dilaksanakan tiga bulan sejak mereka memiliki akun toko online. Tim mengakui bahwa saat penulisan artikel ini, para wirausaha pemula sedang berusaha memasarkan toko mereka dan menaikkan omset.

Para peserta telah diberikan pengetahuan khusus, yaitu ketrampilan *photography*, ketrampilan mengelola toko online dan ketrampilan menggunakan sosial media untuk memasarkan toko mereka. Hasilnya adalah peningkatan kepercayaan diri peserta untuk memulai usaha.

Dari Gambar 5, tersirat bahwa kepercayaan diri peserta meningkat. Percaya diri merupakan salah satu kunci sukses dalam merintis usaha. Meningkatnya kepercayaan diri dapat menyimpan kekuatan dan kecemasan dalam hati dan merefleksikan secara personal.

Kepemimpinan

Peserta dalam kegiatan ini diberikan kemampuan untuk melihat situasi agar mampu bertahan dalam kondisi bisnis yang tidak menentu. Kemampuan untuk melihat situasi adalah salah satu indikator kualitas yang dimiliki pengusaha sukses. Peserta yang demikian akan mampu bertahan, rajin belajar untuk bangkit, terutama untuk pemula. Peserta dituntut untuk kreatif karena setelah kegiatan pengabdian kreativitas sangat diperlu untuk mampu memberikan solusi yang mereka hadapi, mampu mengadopsi berbagai teknik untuk memecahkan masalah.

Tidak ada pengusaha yang sukses tanpa pandangan stratejik terhadap perubahan. (Walsh & James, 2022). Peserta diberikan langkah strategi apa yang hendak diambil untuk masa datang, pengembangan produk apa yang dapat *diupload* ke toko online mereka, haruskah mereka fokus ke produk yang telah ada atau haruskah melakukan perubahan agar usaha mereka dapat bertahan lama.

Para peserta dibekali model kepemimpinan yang berkualitas dan mempraktekannya dalam bentuk kelompok usaha pemula yang dibentuk saat kegiatan pengabdian. Diantara peserta diharapkan muncul pemimpin yang dapat menjalankan kegiatan kelompok. Kepemimpinan adalah faktor penting dalam mengelola kelompok dan kepemimpinan menjadi indikator keberlanjutan kelompok dan keberhasilan usaha. Diharapkan dalam dinamika kelompok akan muncul kompetensi kepemimpinan didapat dari kerja keras dan pengalaman. Bagaimanapun, tidak ada pengusaha berhasil tanpa kualitas kepemimpinan untuk memotivasi orang yang bekerja dengannya, dorong mereka untuk memberikan yang terbaik dan tentukan arah kemana mereka melangkah. (Walsh & James, 2022).

Salah satu kesuksesan dalam kelompok usaha adalah menghilangkan ego. Peserta dalam membina kelompok diharapkan dapat menghilangkan ego karena ego yang tinggi tidak bisa menghargai pandangan orang lain. Ego yang tinggi kadang kala menjadi pangkal masalah dalam mengelola kelompok.

Dalam membina kelompok diharapkan ada fleksibilitas dalam berpikir dan akan menjadi kunci bagi pengusaha untuk maju. Peserta harus bisa merubah cara pandang dan strategi berdasarkan situasi yang terjadi dan dalam hal ini akan lebih mudah dilakukan jika dapat mengendalikan ego masing masing anggota kelompok.

Agar usaha yang telah dimulai, peserta dibekali dengan etika karena etika menjadi faktor penting untuk di terapkan dalam jangkan Panjang. Kejujuran dan etika adalah benih kepercayaan dan ketika orang lain mulai mempercayai Anda, banyak pintu yang akan terbuka. (Walsh & James, 2022).

Indikator Keberhasilan Kegiatan

Indikator kemampuan membuat foto menggunakan handphone telah dibuktikan adanya hasil pemotretan yang di upload di toko online masing masing peserta dan beberapa Gambar yang telah ditampilkan sebelum ini. Peserta memiliki toko online yang telah diupload dengan hasil permotretan barang dagangan yang telah disiapkan. Hasil indikator ini dapat dilihat pada link ke toko online yang telah tampilkan paragraph sebelumnya. Para peserta tergabung dalam satu group WA dan group ini menjadi kelompok usaha pemula yang merupakan indikator kegiatan. Dengan kelompok ini akan memudahkan koordinasi di antara anggota group dan tim pengabdian.

Tatakelola kelompok wirausaha menjadi tantangan berat karena dinamika pembentukan kelompok yang sulit untuk menyatukan mereka dalam satu tindak dan satu keinginan dan belum ada figure yang terdeteksi diantara mereka yang dapat dijadikan ketua kelompok. Indikator utama yang menjadi tugas tim adalah membentuk kelompok wirausaha baru yang terdiri dari peserta yang telah memiliki toko online.

Peserta dikelompokkan dalam satu kelompok dan diketuai oleh salah satu dari mereka. Tugas utama ketua adalah mengelola sejumlah dana dimana dana tersebut disediakan oleh tim pengabdian. Masing masing anggota anggota akan mendapat dana tambahan modal berupa uang tunai Rp 500.000.- Jadi ada total dana sebesar 9 kali

Rp500.00.- yaitu Rp4.500.000,- Status dana adalah milik perorangan yang dikelola oleh kelompok. Jadi masing masing anggota punya modal atau share di kelompok sebesar Rp500.000,-.

Mekanisme penggunaan dana ditentukan oleh tim pengabdian. Berdasarkan kesepakatan yang dibuat diantara mereka maka ditetapkan secara bergiliran penggunaan dana tersebut. Misalnya anggota 1 mendapat giliran pertama menggunakan dana untuk keperluan penambahan barang dagangan dan diupload di toko online dan untuk aktivitas pemasaran di media sosial (tidak boleh untuk kepentingan lain). Dana tersebut harus dikembalikan secara utuh secara bertahap, setiap tahap dikembalikan ke kelompok sebesar Rp1.000.000,- dimulai bulan ke 2 sejak ada transaksi peminjaman. (pada saat transaksi dibuatkan jadwal pengembalian yang ditandatangani oleh ketua, diketahui oleh ketua RW). Setelah peminjam pertama lunas maka digilir ke peminjam ke dua. demikian seterusnya dana tersebut tidak akan berkurang dan juga tidak bertambah. Manfaat yang dirasakan adalah peserta punya kesempatan menambah dana dan mengembangkan usaha. Dalam kesempatan pertemuan telah ditetapkan syarat dan ketentuan yang perlu dipatahui oleh anggota dan ditandatangani oleh semua anggota dan diketahui oleh ketua RW.

Evaluasi

Evaluasi menitikberatkan kepada keberlanjutan usaha dan keseriusan dari para wirausaha permula untuk melanjutkan usaha. Tim pengabdian memiliki indikator yang digunakan untuk evaluasi keberlanjutan. Inti dari indikator tersebut adalah adanya keseriusan untuk meneruskan usaha, adanya peningkatan omset dan adanya penambahan ragam dan jenis barang dagangan. Saat artikel ini dibuat tim belum melakukan pemantauan. Keberlanjutan usaha ini sangat bergantung kepada peserta karena, tim hanya memantau dan memberi masukan dan tim menyiapkan insentif khusus bagi yang dianggap memenuhi indikator utama. Keberlanjutan pelatihan ini sangat tergantung kepada sponsor utama yaitu PNJ.

SIMPULAN

Dari hasil pembahasan dapat ditarik kesimpulan bahwa 9 orang telah mampu berdagang secara online yang ditandai oleh masing masing peserta telah memiliki akun sebagai penjual di Shopee dan telah memiliki sejumlah barang dagangan siap dijual di shoppe. Keahlian *photography* yang diajarkan telah meningkatkan *skill* para peserta untuk dapat membuat foto lebih baik dan lebih tajam.

Para peserta terus melakukan upaya agar toko mereka banyak pengunjung dan ada yang membeli. Metode pemasaran dengan media social telah diajarkan dapat digunakan. Kelompok usaha yang dibentuk dapat menjadi sarana komunikasi antar kelompok dan menjadi sarana untuk penambahan modal. Kekurangan dari hasil kegiatan ini tampak pada seleksi peserta yang tidak optimal, dari 15 orang peserta yang terdaftar, hanya 9 orang yang memiliki minat untuk berwirausaha. Untuk perbaikan tim akan melakukan seleksi yang ketat, termasuk menggali minat berwirausaha sebelum diberi pembinaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Burns, J. C., Cooke, D. Y., & Schweidier, C. (2011). A short Guide to Community Based Participatory Action Research. Algeria: Advancement Project- Healthy City Community Research Lab. Materials.
- CNN. (2022, 02 03). 10 Cara Mengatasi Pengangguran di Indonesia. Retrieved 09 02, 2022, from CNN Indonesia: <https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20220129095139-97-753184/10-cara-mengatasi-pengangguran-di-indonesia/2>.
- DIKTI. (2020). Buku Panduan Merdeka Belajar Kampus Merdeka. Jakarta: Direktorat Jenderal Pendidikan dan Kebudayaan.
- Masjono Muchtar, A. (2022). Retrieved 09 2, 2022, from Kompasiana: <https://www.kompasiana.com/alimasjono2819/6314947108a8b51d66272812/pembinaan-enterprener-pemula-dengan-3m>.
- Maulani, G. (2021). Pemasaran Sosial Media Hemat Budget. Retrieved 10 1, 2022, from Qubisa: <https://www.qubisa.com/article/pemasaran-sosial-media-hemat-budget>
- Purwaningrum, E., Rimenda, T., & Muchtar, A. M. (2021). Mempertanyakan loyalitas pelanggan toko online. Jakarta: P2M PNJ.
- Walsh, & James. (2022). 10 Kualitas Yang Harus Dimiliki Pengusaha Pemula. Retrieved 10 3, 2022, from PengusahaMuslim.com: <https://pengusahamuslim.com/685-10-kualitas-yang-harus-dimiliki-pengusaha-pemula.html>.

Wijaya, B., Riswandi, R., Marilaini, M., & Rodi, P. (2020). Faktor Faktor yang mempengaruhi usaha enterpreneur pemula. *Prosiding SEMinar Nasional IPPeMas 2020*. IPPeMas 2020.