



## Pelatihan Pemanfaatan Peluang *Marketplace* Bagi Siswa SMA Nazhatut Thullab Prajjan Kec. Camplong Kab. Sampang

Zairina<sup>1</sup>, Sinta Alfiani<sup>2</sup>, Muhoffifah<sup>3</sup>

<sup>1-3</sup>Kewirausahaan, Ekonomi dan Bisnis, Universitas Nazhatut Thullab Al-Muafa Sampang  
email: [zairina776@gmail.com](mailto:zairina776@gmail.com)

### ABSTRAK

Perkembangan teknologi yang sangat cepat memberikan dampak peluang bagi dunia usaha dengan semakin banyaknya bisnis *online* dengan memanfaatkan internet untuk melakukan transaksi dan promosi. Saat ini kurikulum pendidikan 2013, kewirausahaan diajarkan kepada seluruh siswa SMA bertujuan untuk menumbuhkan jiwa berwirausaha sejak dini. Program pemerintah ini dapat dilakukan dengan memanfaatkan perkembangan teknologi dan internet. Pelatihan dasar dalam berbisnis *online* dilakukan bisa menggunakan gadget. Tujuan dari pelatihan ini bukan hanya untuk menciptakan wirausaha muda, namun untuk mendorong siswa melakukan kegiatan yang lebih produktif dengan memanfaatkan gadget dengan memulai bisnis secara *online*. Pelatihan dilaksanakan di SMA Nazhatut Thullab Prajjan. Metode yang digunakan adalah *survei*, ceramah, demonstrasi dan praktik untuk membuat akun Shopee. hasil yang diperoleh adalah siswa memiliki antusias yang tinggi saat pelaksanaan pelatihan ini, menumbuhkan jiwa berwirausaha sejak remaja dan menjadi lulusan yang memiliki keterampilan agar bisa menciptakan lapangan kerja baru.

**Kata Kunci:** *Bisnis Online, Marketplace, Wirausaha*

### ABSTRACT

*The very rapid development of technology provides impact opportunities for businesses with the increasing number of online businesses using the internet to carry out transactions and promotions. Currently, the 2013 entrepreneurship education curriculum teaches high school students with the aim of cultivating an entrepreneurial spirit from an early age. This government program can be carried out by taking advantage of developments in technology and the internet. Basic training in online business can be done using gadgets. This training is not only to encourage young entrepreneurs, but to encourage students to carry out more productive activities by utilizing gadgets by starting an online business. Training was carried out at Nazhatut Thullab Prajjan High School. The methods used are surveys, lectures, reflections and practice to create a Shopee account. The results obtained are that students have high enthusiasm during the implementation of this training, foster an entrepreneurial spirit since they are teenagers and become graduates who have the skills to be able to create new jobs.*

**Keywords:** *Entrepreneurship, Marketplace, Online Business*

DOI: <https://doi.org/10.54832/judimas.v2i1.204>

---

### Pendahuluan

Seiring perkembangan teknologi saat ini menjadi peluang bisnis yang pesat. Banyak memanfaatkan internet untuk melakukan transaksi dan promosi pada bisnis *online*. Bisnis *online* menjadi pertimbangan untuk memulai dan membangun bisnis. Bisnis *online* atau e-bisnis atau bisa disebut dengan perdagangan elektronik dapat melakukan pertukaran informasi berupa produk dan layanan serta layanan yang dapat dilakukan dengan transaksi bisnis melalui internet dengan menggunakan teknologi informasi website (Sudaryono *et al.*, 2020). Bisnis *online* dan bisnis *offline* berbeda, dilihat dari aktivitas bisnis online melakukan



penjualan dan promosi menggunakan internet. Sehingga bisa memulai bisnis dengan menghemat biaya namun membutuhkan *skills* untuk menemukan peluang, mengelola dan memiliki kemampuan kreativitas yang tinggi dengan memaksimalkan sumber daya yang ada.

Pemasaran *online* menjadi salah satu media untuk memasarkan produk yang banyak diminati saat ini oleh masyarakat banyak untuk mendukung berbagai kegiatan (Susanto *et al.*, 2021). Saat ini sedikit demi sedikit pemasaran tradisional mulai ditinggalkan oleh masyarakat dan banyak memilih ke pemasaran modern yakni pemasaran *online*. Transaksi dan komunikasi dapat dilakukan setiap waktu dan mengglobal melalui pemasaran *online* (Pradiani, 2017). Melalui pemasaran *online* dapat memperkenalkan sebuah merek atau produk dengan menggunakan media digital sehingga dapat menjangkau konsumen (Purwana *et al.*, 2017) sehingga dengan memanfaatkan internet dan berbagai teknologi informasi dapat meningkatkan hasil penjualan dan memperluas pemasaran.

Salah satu perkembangan teknologi untuk bisnis *online* adalah dengan adanya *e-commerce*. *E-commerce* menjadi pilihan alternatif untuk mempromosikan produk dengan cepat, efektif dan tanpa biaya. Melalui *e-commerce* dapat memudahkan dalam mencari informasi produk yang ingin dicari dan memudahkan dalam transaksi penjual dan pembeli (Ramadhanty *et al.*, 2021). Berdasarkan data yang diperoleh bahwa platform digital seperti *e-commerce* di tahun 2022 mencapai Rp. 476,3 triliun, sementara pertumbuhan transaksi *e-commerce* 2021 mencapai diatas 50%. Peran *e-commerce* masih sangat besar terhadap perekonomian di Indonesia. Badan Pusat Statistik menyebutkan bahwa ekonomi Indonesia pada triwulan 1 di 2023 tumbuh sebesar 5,03%. Fitur-fitur *e-commerce* yang mudah memiliki dampak positif untuk mendukung perkembangan usaha sehingga dapat dilirik oleh calon wirausaha untuk memulai usaha. Kurangnya pemahaman untuk membuat dan mengelola akun *e-commerce* menjadi salah satu alasan yang membuat siswa dan masyarakat kurang tertarik untuk membuat usaha *online*, sehingga perlu dilakukan pengabdian kepada masyarakat melalui pelatihan peluang usaha dan pembuatan *marketplace* menggunakan aplikasi Shopee untuk meningkatkan bisnis secara *online*.

Berdasarkan kenyataan saat ini siswa SMA perlu diperkenalkan kesempatan untuk membangun bisnis sejak dini. Hal ini dapat mengurangi dampak negatif penggunaan gadget yang biasanya hanya digunakan untuk bermain game, menonton video, penggunaan media sosial yang berlebihan. Menanamkan jiwa berwirausaha sejak dini diharapkan dapat



membantu milenial yang ingin mempunyai usaha sendiri dengan mandiri sebagai wirausahawan.

SMA Nazhatut Thullab Prajjan merupakan salah satu sekolah swasta yang ingin memberikan pelatihan tentang kewirausahaan. Tujuan pelatihan ini untuk menghasilkan milenial atau generasi muda yang memiliki keterampilan dalam bidang bisnis dan ingin mencetak wirausahawan yang membuka banyak lapangan pekerjaan baru. Telah diketahui bersama bahwa pekerjaan saat ini belum cukup untuk menampung banyaknya lulusan setiap tahunnya. Hal ini bisa menjadi salah satu cara untuk membuka lapangan kerja sendiri dan dapat beraktivitas produktif dalam berbisnis *online*.

Program pelatihan ini mengarah pada bisnis *online* seperti ciri-ciri peluang usaha yang baik, peluang usaha yang berpotensi, peluang usaha yang memiliki nilai jual ini cocok untuk siswa SMA Nazhatut Thullab Prajjan. Hal ini sesuai dengan jangkauan eksternal yang ingin diciptakan sekolah bagi para wirausahawan muda yang nantinya dapat membuka lapangan kerja baru. Siswa yang mengikuti pelatihan ini masih berusia muda sehingga memudahkan untuk memberikan pengaruh dan pengetahuan dari pelatihan bisnis *online* ini. Pelatihan ini harus memiliki cara terbaik untuk memberikan pelatihan ini agar dapat cepat diserap dan mudah dipahami oleh siswa-siswi SMA Nazhatut Thullab Prajjan.

Berdasarkan permasalahan tersebut, maka solusi yang dapat ditawarkan adalah mengadakan kegiatan pelatihan untuk menarik dan mengurangi rasa bosan dengan kegiatan tambahan di luar pengajaran di sekolah. Pelatihan ini dapat diberikan gambaran tentang keuntungan dalam berbisnis *online* dengan praktis dan dapat menghasilkan penghasilan tambahan tanpa harus membutuhkan waktu yang banyak.

### **Metode Pelaksanaan**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dalam bentuk pelatihan pembuatan *marketplace* menggunakan aplikasi Shopee. Sasaran pelatihan ini adalah siswa kelas X di SMA Nazhatut Thullab Prajjan. Pelatihan dilaksanakan secara luring dengan pemaparan pemanfaatan penjualan *online* di era digital saat ini. Metode pelaksanaannya yaitu sebagai berikut:

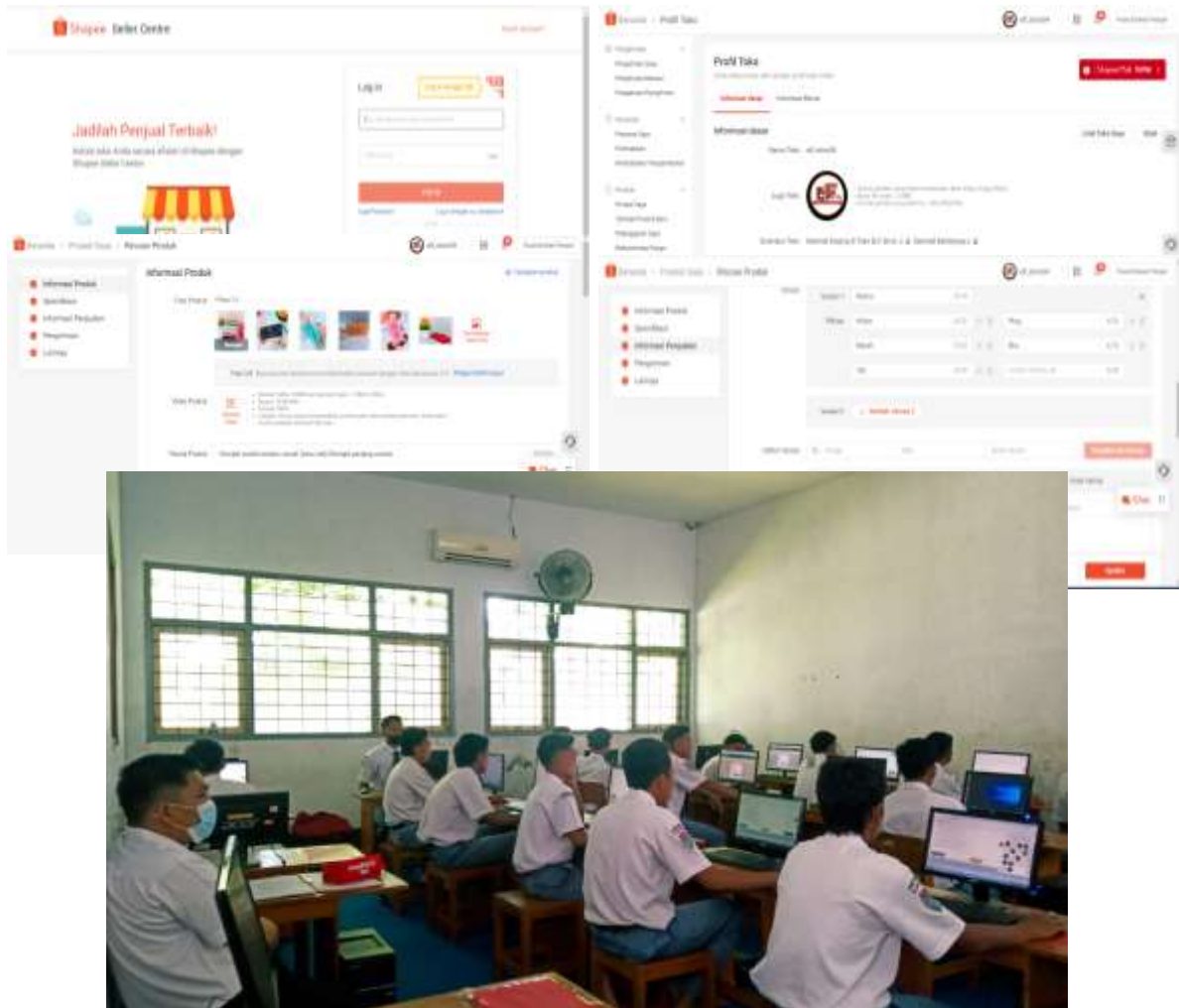
**Tabel 1.** Metode Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

<b>Metode</b>	<b>Tahap Kegiatan</b>
Ceramah	Penyampaian materi pelatihan
Demonstrasi	Menunjukkan cara membuat <i>marketplace</i> di Shopee
Tanya Jawab	Diskusi dan tanya jawab, guna memberikan kesempatan pada peserta pelatihan untuk bertanya terkait materi dan kendala atau penjelasan langkah praktik
Praktik	Peserta melakukan praktik pembuatan akun shopee, mengupload barang, dan mengatur <i>payment</i> di akun shopee.
Evaluasi	Peserta melakukan <i>review</i> dengan menjelaskan kembali tentang materi peluang usaha dan langkah-langkah praktik.

### Hasil dan Pembahasan

Pelatihan peluang usaha melalui adanya *marketplace* sebagai salah satu upaya peningkatan *softskill* dan *hardskill* siswa untuk menumbuhkan jiwa berwirausaha sejak awal. Pelatihan ini diadakan di SMA Nazhatut Thullab Prajjan, Kec. Camplong, Kab. Sampang. Pelatihan ini dilakukan atas persetujuan dari pihak sekolah sehingga pelaksanaan pengabdian masyarakat ini berjalan dengan baik. Kegiatan ini meliputi bagaimana cara memberikan pemahaman kepada siswa dalam berwirausaha dan mengintegrasikannya dengan kebutuhan di era digital sehingga dapat memudahkan siswa untuk mendalami jiwa berwirausahanya. Persiapan yang dilakukan adalah segala hal yang terkait dengan materi, bahan dan alat sesuai dengan tema secara baik. Hasil persiapan tersebut dimaksudkan agar materi tersampaikan dengan mudah dan dimengerti serta dipahami oleh para siswa.

Penyampaian materi menjelaskan tentang peluang usaha dan *digital marketing* melalui *marketplace* menggunakan aplikasi Shopee. Materi peluang usaha meliputi ciri-ciri peluang usaha yang baik, peluang usaha yang berpotensi, peluang usaha yang memiliki nilai jual. Secara umum tujuan analisis peluang usaha adalah untuk mengetahui apakah usaha tersebut layak dikerjakan atau tidak. Oleh sebab itu seorang wirausaha harus cermat, yakin dan berani. Selain itu penjelasan materi yang mencakup tentang keberhasilan dan kegagalan wirausaha. Faktor-faktor tersebut disebabkan oleh faktor manusia, keuangan, perencanaan dan pemasaran. Materi ini penting untuk disampaikan kepada siswa agar dapat menumbuhkan jiwa kewirausahaan sejak dini. Setelah itu dilanjutkan dengan praktik pada pembuatan *e-commerce* di aplikasi Shopee dapat dilihat pada Gambar 1 berikut:



**Gambar 1.** Praktik dalam Membuat *Marketplace* Menggunakan Aplikasi di Shopee

Berdasarkan pengamatan selama kegiatan berlangsung, siswa sangat antusias dalam mendengarkan saat penjelasan materi sedang berlangsung, dan sangat antusias saat mempraktekan langsung. Saat praktikum berlangsung peserta juga dijelaskan adanya kemudahan fitur saat menggunakan aplikasi Shopee untuk penjualan *online*. Selain itu dijelaskan secara rinci terkait fitur-fitur yang ada di aplikasi Shopee untuk menunjang pemasaran dan kelancaran penjualan *online*. Praktik *e-commerce* pada aplikasi Shopee diawali dengan pembuatan akun di Shopee seller center, dilanjutkan dengan melengkapi profil, mengupload foto produk, mendaftarkan program gratis ongkir dan membuat voucher untuk pembeli untuk menarik *customer* untuk membeli produk yang dipasarkan.

Pemasaran menggunakan *online* dapat meningkatkan target pasar dan efektivitas segmentasi pembeli secara *online*, pemasaran *online* harus memasukkan konten sehingga mampu meningkatkan efisiensi belanja *online* (Gong et al., 2013). Pemasaran secara *online* penting dilakukan karena mengikuti perkembangan teknologi yang ada pada saat ini produk



yang ditawarkan kepada *customer* tidak akan kalah saing dengan produk dari luar (Latifah et., 2020). Hal ini dilihat saat evaluasi berlangsung bahwa siswa bisa menjelaskan kembali terkait materi yang telah disampaikan oleh pemateri dan memberikan ide-ide pemikiran terkait pengembangan pemasaran secara *online*. Selain itu sekitar 10 siswa berhasil menyelesaikan praktek di tahap akhir sehingga siswa-siswa tersebut telah memiliki akun jual beli di Shopee. Hal ini tujuan kegiatan pengabdian ini dilaksanakan dengan baik dan lancar.

## Kesimpulan

Berdasarkan hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah di era digital saat ini digital marketing sangat diandalkan dalam dunia pemasaran. Hal ini sangat penting untuk mendalami jiwa berwirausaha dikalangan remaja sehingga dapat mengetahui dan mendalami terkait digital marketing dan mengimplementasikannya dalam pengelolaan pemasaran sehingga menjadi suatu peluang *marketplace* untuk siswa. Saat kegiatan pengabdian ini siswa dapat memahami materi peluang bisnis seperti ciri-ciri peluang usaha yang baik, peluang usaha yang berpotensi, peluang usaha yang memiliki nilai jual. Hal ini dilihat saat evaluasi berlangsung bahwa siswa bisa menjelaskan kembali terkait materi yang telah disampaikan oleh pemateri. Selain itu sekitar 10 siswa berhasil menyelesaikan praktek di tahap akhir sehingga siswa-siswa tersebut telah memiliki akun jual beli di Shopee.

Saat kegiatan pengabdian siswa memiliki semangat tinggi dari awal kegiatan hingga kegiatan selesai sehingga yang awalnya siswa belum memahami menjadi paham cara mengoperasikan akun di *marketplace* sebagai jual beli. Selain itu potensi yang akan dimiliki siswa setelah mengikuti pelatihan pengabdian ini adalah dari aspek kognitif terhadap pemahaman siswa dikuasai dengan baik sehingga keterampilan mereka dalam penggunaan *marketplace* menjadi lebih baik dari sebelumnya, dan menjadi bekal kepada siswa untuk mengembangkan potensi berwirausaha di usia muda. Untuk pengabdian masyarakat selanjutnya dapat melakukan pengabdian yang meliputi pemanfaat media sosial sebagai pemasaran online dan strategi perhitungan harga jual untuk produk yang dipasarkan di *marketplace*.

## Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terimakasih kepada Ketua yayasan, kepala sekolah dan guru-guru di SMA Nazhatut Thullab Prajjan Kec. Camplong Kab. Sampang karena telah mengizinkan dan membantu dalam proses pelaksanaan pengabdian masyarakat. Kedua





Penulis mengucapkan terimakasih kepada pihak kampus UNT yang telah mendukung atas pengabdian masyarakat ini serta mahasiswa yang terlibat dalam pengabdian masyarakat ini.

### Daftar Pustaka

- Gong, W., Stump, R. L. and Maddox, L. M. (2013) 'Factors Influencing Consumers' Online Shopping in China', *Journal of Asia Business Studies*, 7(3), pp. 214–230. doi: <https://doi.org/10.1108/JABS-02-2013-0006>.
- Latifah, N., Widayani, A. and Normawati, R. A. (2020) 'Pengaruh Perceived Usefulness dan Trust Terhadap Kepuasan Konsumen pada E-commerce Shopee', *Bisma: Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 14(1), pp. 82–91.
- Pradiani, T. (2017) 'Pengaruh Sistem Pemasaran Digital Marketing terhadap Peningkatan Volume Penjualan Hasil Industri Rumahan', *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*, 11(2), pp. 46–53. doi: <https://doi.org/10.32812/jibeka.v11i2.45>.
- Purwana, D., Rahmi, R. and Aditya, S. (2017) 'Pemanfaatan digital marketing bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit', *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), pp. 1–17.
- Ramadhanty, C. A. *et al.* (2021) 'Strategi Digital Marketing Bagi UKM Terdampak Covid-19 di Kelurahan Sidorejo Temanggung', *ABDIPRAJA (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 2(1), pp. 31–42. doi: <http://dx.doi.org/10.31002/abdipraja.v2i1.3626>.
- Sudaryono, S., Rahwanto, E. and Komala, R. (2020) 'E-Commerce Dorong Perekonomian Indonesia, Selama Pandemi Covid 19 Sebagai Entrepreneur Modern Dan Pengaruhnya Terhadap Bisnis Offline', *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2(02), pp. 110–124. doi: <https://doi.org/10.47080/10.47080/vol1no02/jumanis>.
- Susanto, B. *et al.* (2021) 'Penggunaan Digital Marketing untuk Memperluas Pasar dan Meningkatkan Daya Saing UMKM', *Community Empowerment*, 6(1), pp. 42–47. doi: <https://doi.org/10.31603/ce.4244>.