

Kewirausahaan Di Era Globalisasi: *Dropshiper* SMK Bhakti Nusantara Salatiga

Meida Rachmawati¹, Abdul Aziz², Irsal Fauzi³, Rina Purwanti⁴, Purwosiwi Pandansari⁵
^{1,2,3,4,5}Universitas Ngudi Waluyo

¹meida_r@unw.ac.id, ²abdulaziz@unw.ac.id, ³irsalfauzi@unw.ac.id, ⁴rjnapurw@gmail.com, ⁵sari.pandansari@gmail.com

Abstract

As the progress of world civilization has also influenced human work patterns, beforehand buying and selling system was carried out conventionally, where sellers and buyers do transactions directly, but technological developments have made the transaction system easier through digital platforms. Technological developments in this century are marked by the emergence of many e-commerce that offers different kinds of human needs, moreover facilitate buying and selling transactions. The emergence of e-commerce has increasingly opened up opportunities for business pioneers who have small-scale to no capital to do business through the e-commerce platform by way of dropshipping. The dropshipping system offered by drop shipper providers helps small entrepreneurs to feel the enthusiasm for the emergence of e-commerce in this century so that they can benefit from it as a side business to get additional income. The focus of this service is to explain the use of e-commerce as an entrepreneurial opportunity with minimal capital but capable of providing significant profits for business actors who are working on it in earnest.

Keywords: Entrepreneurship, Globalization, Dropshipper

Abstrak

Seiring kemajuan peradaban dunia turut mempengaruhi pola kerja manusia, dahulu yang semula sistem jual beli dilaksanakan secara konvensional yaitu penjual dan pembeli melakukan transaksi jual beli secara langsung namun perkembangan teknologi membuat system transaksi jual beli semakin di permudah melalui platform digital. Perkembangan teknologi di abad ini ditandai dengan banyak bermunculan ecommerce-ecommerce yang menawarkan berbagai macam kebutuhan manusia, dengan ecommerce tersebut mampu mempermudah transaksi jual beli. Munculnya ecommerce semakin membuka peluang bagi para perintis usaha yang memiliki modal kecil dan bahkan tidak memiliki modal untuk dapat berwirausaha melalui platform ecommerce dengan cara dropshipper. Sistem dropshipper yang di tawarkan penyedia dropshipper sangat membantu para pelaku wirausaha kecil untuk dapat merasakan animo kemunculan ecommerce pada abad ini untuk dapat memperoleh keuntungan didalamnya sebagai usaha sampingan untuk mendapatkan pemasukan tambahan. Focus dari pengabdian kali ini yaitu untuk menjelaskan pemanfaatan ecommerce sebagai peluang berwirausaha dengan modal minim namun mampu memberikan keuntungan yang signifikan bagi pelaku usaha yang menggelutinya dengan sungguh-sungguh.

Kata kunci: Kewirausahaan, Globalisasi, Dropshipper

© 2023 Jurnal Pustaka Mitra

1. Pendahuluan

Disrupsi teknologi yang melanda dunia berdampak pada peningkatan pengembangan penerapan

teknologi pada semua sektor tak terkecuali potensi sumberdaya manusia juga turut untuk ditingkatkan. Indonesia yang berada pada benua asia terbilang

tertinggal cukup jauh jika dibandingkan dengan negara Jepang, hal ini bisa terlihat dari masih banyaknya kemiskinan dan kurangnya lapangan pekerjaan yang ada. Kurang terariknya warga negara untuk berwirausaha menjadi salah satu kecenderungan yang mempengaruhi perekonomian Indonesia rendah.

Wirausaha dapat diartikan sebagai kemampuan menciptakan peluang dengan memanfaatkan potensi nilai tambah dengan cara yang baru [1]. Hal ini tidak bisa dipungkiri dengan berwirausaha dapat membantu masyarakat dalam menciptakan peluang untuk memperoleh pendapatan serta meningkatkan perekonomiannya. Selain itu aktivitas usaha yang dilakukan juga mampu meningkatkan kesejahteraan, lapangan kerja memenuhi kebutuhan konsumen dan kompetisi usaha. Untuk mewujudkan jiwa wirausaha pada kalangan masyarakat di butuhkan peran pemerintah dan akademisi untuk dapat memotivasi dan memberikan bimbingan serta arahan bagi mereka untuk dapat ikut andil dalam menjalankan roda bisnis. Sehingga dengan peran kedua unsur tersebut diharapkan dapat memberikan pelatihan bimtek agar jalannya rencana dan konsep wirausaha dapat dijalankan dikalangan masyarakat. Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk melatih jiwa wirausaha di usia dini yaitu pada sekolah menengah kejuruan dengan maksud agar mereka termotivasi untuk menjalankan usaha.

Menurut Suryana (2006) terdapat tiga cara yang dapat dilakukan bagi usaha rintisan, yaitu :1) Merintis usaha baru, yaitu membentuk dan mendirikan usaha baru dengan menggunakan modal, ide, organisasi dan manajemen yang dapat dirancang sendiri, 2) Membeli perusahaan orang lain (*buying*), yaitu dengan membeli perusahaan yang telah didirikan atau dirintis dan diorganisir oleh orang lain dengan nama dan organisasi yang sudah ada, 3) Kerja sama manajemen (*franchising*), yaitu kerja sama antara wirausaha dengan preusan besar dalam mengadakan persetujuan jual – beli hak monopoli untuk menyelenggarakan usaha (waralaba) [2].

Disrupsi teknologi menjadi penyebab dalam perkembangan transaksi jual beli pada masyarakat di dunia. Dulu transaksi dilakukan dengan pertemuan antara pembeli dan penjual untuk melakukan transaksi namun di era Sekarang transaksi tidak harus bertemu dan akad secara langsung, melainkan bisa memanfaatkan teknologi dalam mendukung proses transaksi jual beli. Contohnya saja dengan munculnya *ecommerce* konsumen bisa melakukan transaksi melalui platform yang disediakan dengan metode pembayaran yang ditawarkan. Perkembangan teknologi sekarang terbukti dapat mempermudah aktivitas jual beli konsumen dan penjual semakin efisien tidak perlu pergi kepasar untuk melakukan transaksi cukup jualan dan beli dirumah saja produk yang diinginkan dapat diantar ke rumah.

Ecommerce menjadi salah satu inovasi dari perkembangan teknologi yang mampu menunjang hajat hidup orang banyak melihat banyaknya manfaat yang di berikan mulai dari lapangan kerja, kesejahteraan, ide bisnis dengan modal minim dan model bisnis yang hanya butuh jejaring internet [3]. Munculnya *ecommerce* pada abad ini semakin terbuka peluang bagi masyarakat dengan modal minim untuk dapat memulai ide bisnisnya, salah satu ide bisnis yang dapat dijalankan masyarakat dengan modal minim dan waktu yang lebih fleksibel salah satunya yaitu dengan memanfaatkan *dropshiper* pada *ecommerce*. Kemudahan menjalankan usaha *dropshiper* membuat para pelaku yang notabennya masih pelajar pun bisa menggelutinya untuk ikut andil dalam memperoleh keuntungan di dalamnya. Bukan hanya itu, jangkauan dalam memasarkan produk melalui *e-commerce* juga mampu menjangkau masyarakat luas hingga ke mancanegara. Dengan menggunakan *e-commerce* jangkauan konsumen semakin luas dan besar karena siapapun dapat mengaksesnya, sehingga dapat meningkatkan produksi dan perekonomian produsen. Diharapkan kesejahteraan masyarakat dapat meningkat dengan adanya perkembangan teknologi dalam dunia kewirausahaan ini [4].

Hal ini sama dengan yang diungkapkan oleh Zhang & Cao (2018) yaitu “*e-commerce has not only increased social welfare, but also stimulated economic growth*”[4]. Dampak positif yang diberikan *ecommerce* bagi masyarakat menjadi hal penting untuk dapat dikembangkan keberadaannya pada suatu negara agar semakin baik lagi manfaat yang diberikan. Sehingga masyarakat dapat menikmati keberadaannya mulai dari lapangan kerja yang diberikan, peningkatan pendapatan, serta peningkatan perekonomian keluarga

2. Metode Pengabdian Masyarakat

Pelaksanaan program Pengabdian Kepada Masyarakat dapat berjalan lancar dibutuhkan metode yang tepat dalam pelaksanaannya. Untuk mendukung pelaksanaan program dibangunlah sebuah rencana yang mendukung pelaksanaan yang menjadi acuan bagi anggota tim pelaksana program pengabdian kepada masyarakat Universitas Ngudi Waluyo. Adapun pelaksanaan sebagai berikut: 1) Tahap persiapan PKM. Pada tahap ini anggota yang bergabung dalam tim PKM mempersiapkan kebutuhan yang menjadi keperluan dalam pelaksanaan program PKM di SMK Bhakti Nusantara, 2) Tahap Pelaksanaan PKM, pada tahap ini dilakukan pembelajaran dan bimbingan teknis kepada peserta PKM terkait dengan *dropshipping system* yang dapat dilakukan siswa SMK untuk dapat memperoleh tambahan penghasilan di sela-sela kesibukan sebagai murid, 3) tahap evaluasi PKM. Pada tahap ini semua anggota sesuai bidang keahliannya dan tanggung jawabnya masing-masing

mengevaluasi program yang dilaksanakan apakah sudah tepat sasaran atau belum. Untuk mengetahui efektifitas pelaksanaan dilakukan post tes dan pre test untuk mengetahui sejauh mana pengetahuan peserta terkait pelaksanaan kegiatan PKM yang diberikan, 4) Tahap pelaporan PKM. Pada tahap anggota yang bertanggung jawab atas terlaksananya program PKM Menyusun laporan PKM secara Bersama-sama

Dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, Tim pelaksana berupaya memberikan pendampingan dan memberi pengetahuan secara lebih fokus tentang peningkatan kompetensi wirausaha dalam mengelola manajemen bisnis dropshiper sebagai berikut ; 1) Memberikan gambaran secara khusus tentang potensi usaha dropshiper jika di kelola dengan manajemen yang baik. 2) Memberikan pengetahuan tentang fungsi-fungsi manajemen dropshiper yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, penempatan, pengarahan, dan pengawasan. Guna meningkatkan kompetensi siswa/siswi sebagai seorang wirausaha dropshiper dalam menjalankan manajemen bisnis dropshiper.

Metode pelaksanaan yang digunakan untuk mengatasi permasalahan mitra sebagai berikut:

2.1. Pengenalan

Sasaran : Siswa dan Siswi SMK Bhakti Nusantara, Salatiga. Materi : menjalankan bisnis dropshiper. Waktu : 08.00 – 13.00 di jam kerja. Tempat : melalui platform Zoom. Indikator target: mampu memahami serangkaian pelaksanaan dropshiper.

2.2. Pendampingan

Sasaran : Siswa dan Siswi SMK Bhakti Nusantara Salatiga. Materi : Menjalankan fungsi manajemen bisnis dropshiper. Waktu : 08.00 – 13.00 di jam kerja. Tempat : Lingkungan Sekolah SMK Bhakti Nusantara. Indikator target: Dapat memahami dan menjalankan fungsi seorang dropshiper agar dapat berjalan secara efektif dan efisien

3. Hasil dan Pembahasan

Serangkaian kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) di SMK Bhakti Nusantara Salatiga yang dilaksanakan pada hari Selasa 12 Maret 2022 berjalan dengan lancar dan alhamdulillah pemahaman peserta terhadap materi yang di berikan terkait dengan system Dropshiper sangatlah baik. “Kegiatan diawali dengan pembukaan dan MC oleh Meida Rachmawati selaku anggota pelaksana kegiatan PKM ini dengan mengusung tema Kewirausahaan di Era Globalisasi (Dropshiper) Edukasi Siswa SMK Bhakti Nusantara Untuk Belajar Berwirausaha Berbasis Online Dalam rangka Meningkatkan Perekonomian.”

Dari hasil pre test yang dilakukan di awal kegiatan di peroleh pemahaman siswa tentang dropshiper ternyata belum sepenuhnya tahu dropshiper itu apa, mereka hanya pernah mendengar kata dropshiper saja. Setelah dilaksanakan pembinaan dan pembelajaran tentang dropshiper mulai dari sistem dropshiper, pemanfaatan dropshiper sebagai peluang usaha, pengajuan menjadi dropshiper perlahan-lahan siswa di SMK Bhakti Nusantara Salatiga mulai paham tentang pemanfaatan dropshiper sebagai peluang usaha yang minim modal, hal ini dapat diketahui dari hasil pre test siswa yang menyatakan memahami alur sistem dropshiper serta pemanfaatannya dalam usaha yang minim modal

“Kemudian dilanjutkan dengan pemberian kata sambutan oleh Kepala Sekolah SMK Bhakti Nusantara. Materi PKM disampaikan dengan tema yang berkaitan dengan tujuan mengadakan PKM ini supaya meningkatkan minat dan menciptakan peluang kerja bagi para siswa dalam berwirausaha secara online dengan memanfaatkan market place dan media sosial, karena perkembangan teknologi yang pesat serta didukung oleh zaman revolusi 4.0 , dimana banyak platform digital berbasis smartphone dapat dimanfaatkan dengan baik jika didukung dengan optimal. Oleh karena itu kegiatan PKM ini didasarkan oleh kemajuan perkembangan teknologi hendaknya dibarengi dengan wawasan dan ilmu yang mendukung terlaksananya misi tersebut.”

“Kegiatan PKM ini juga mendukung program pemerintah dalam mencegah penyebaran Covid 19 dengan mengadakan kegiatan pembelajaran dan pendampingan melalui platfor zoom. Besar harapan agar sinergi antara pihak sekolah dan institusi dapat berjalan dengan baik, maka kegiatan yang memberikan kontribusi kepada kedua belah pihak bisa dirasakan dan ilmu yang diberikan kepada siswa dapat diimplementasikan dengan baik untuk membentuk jiwa entrepreneur muda di masa yang akan datang.”

“Kegiatan PKM ini berlangsung dengan lancar dengan pemberian materi pelatihan kewirausahaan oleh Bapak Abdul Aziz, S.E.,M.M dan Bapak Irsal Fauzi yang menyampaikan materi tentang pemanfaatan *Market Place* sebagai sarana dalam memulai usaha gratis dengan system dropshiper dan dapat dijangkau oleh masyarakat luas serta meningkatkan pendapatan. Siswa sangat antusias sekali disertai dengan banyaknya siswa yang aktif dalam bertanya dan penjelasan materi yang disampaikan oleh narasumber.”

Dengan kemajuan teknologi sekarang ini di harapkan siswa dapat belajar berwirausaha sejak dini dengan memanfaatkan sistem dropshiper dimana jenis usaha ini tidak membutuhkan modal hanya cukup dengan pemahaman yang baik dan komitmen dalam memulai usaha tersebut.

Berbisnis Melalui Dropshiper Marketplace

“Dropship adalah sistem penjualan di mana dropshipper menjual produk dari supplier langsung ke pembeli tanpa harus menyetok barangnya dulu. Proses pengemasan dan pengiriman ke pelanggan nantinya dilakukan oleh pemasok, tapi nama pengirimnya menggunakan nama Anda sebagai dropshipper.” cara kerja dropship jika Anda menjadi dropshipper: 1) Anda menaikkan harga dari supplier. 2) Pelanggan membeli produk kepada Anda. 3) Anda memesan produk kepada supplier. 4) Supplier mengirim produk ke pelanggan. 5) Anda menerima keuntungan.

4. Kesimpulan

Peserta pengabdian dimana diisi oleh siswa siswi SMK Bhakti Nusantara Salatiga mendapatkan materi pelatihan tentang pemanfaatan dropshipper sebagai peluang usaha berbiaya minim dengan bermodalkan internet untuk menjalankan ide bisnis. Pembimbingan dilakukan melalui platform zoom untuk memberikan materi terkait dengan dropshipper. Peserta pelatihan telah mengetahui system dropshipper pada marketplace dan bagaimana cara memasarkannya. Peserta pelatihan dapat memanfaatkan teknologi informasi sebagai media untuk belajar, berkomunikasi, berdiskusi dan juga dapat dengan kreatif memanfaatkan media pembelajaran sebagai media pendukung proses

berwirausaha. Hampir seluruh peserta pelatihan sepakat bahwa media sosial memegang peranan penting dalam penjualan online dapat membantu proses belajar bisnis online untuk meningkatkan penjualan.

Ucapan Terimakasih

Pola belajar dengan memanfaatkan perkembangan teknologi informasi seperti contoh pemanfaatan marketplace sebagai pembelajaran wirausaha bagi siswa pada praktiknya mampu memberikan pemahaman yang optimal bagi siswa. Sekian hasil dari Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang dilakukan di SMK Bhakti Nusantara yang kami lakukan, besar harapan bagi kami untuk terus di lakukan pembelajaran bagi siswa dengan memanfaatkan perkembangan teknologi.

Daftar Rujukan

- [1] R. Rosita, “Pengaruh Pandemi Covid-19 Terhadap Umkm Di Indonesia,” *J. Lentera Bisnis*, vol. 9, no. 2, p. 109, 2020, doi: 10.34127/jrlab.v9i2.380.
- [2] N. Achmad, *Kewirausahaan: Suatu Alternatif Lain Menuju Kesuksesan*. Surakarta: BPK FEB UMS, 2015.
- [3] T. Darwanto, Swastawati, F., dan Martono, K., “Strategi Start-Up Bisnis Bagi Wirausaha Mahasiswa Berbasis Riset Inovasi Ipteks Perguruan Tinggi,.” 2015.
- [4] N. Scarborough, *Kewirausahaan The New Venture Formation*, Prentice- Hall International, Inc. 2006.