

**Bangkit Lebih Cepat: Melalui Program Pendampingan SDM
dan Perencanaan Usaha Dengan Memanfaatkan Aplikasi
Marketplace di Masa Pasca Pandemi Covid-19 pada
Toko Sembako “Winda Jaya” Surabaya**

**Suryati Eko Putro¹, Novie Noordiana R.Y², Totok Mardianto⁴, Arlisa Indriawati⁵,
Siti Khasanaturrohmah⁶, Yeriko Yosua A⁷**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Teknologi Surabaya
Corresponding Author : Suryati Eko Putro
E-mail: suryatiekoputro@yahoo.com.

Abstract

As a result of the Covid-19 pandemic that hit Indonesia in 2020, it has resulted in a decline in the economy and activities in various sectors and regions of Indonesia. In 2023, the economic condition, which was in shock due to the Covid-19 pandemic, is gradually improving in line with the stability of the domestic financial market and the stretching of several economic sectors. The Government of Indonesia has declared that this year our economy must recover more quickly by making policy steps to strengthen the economy accompanied by transparent prioritization and proper policy coordination and synchronization. The community service team at the Faculty of Economics and Business, Surabaya University of Technology feels compelled to participate in the success of government programs by creating HR assistance programs and business planning by utilizing marketplace applications in the post-Covid-19 pandemic for business development and increasing sales turnover. The accompanying partner this time is the "Winda Jaya" Surabaya staple food shop, which sells various basic household needs such as rice, sugar, coffee and others. The community service team at the Faculty of Economics and Business tries to identify problems based on the collected data. After further analysis, the community service team formulated the problem as follows: (1) Lack of partner's understanding of management functions and how to manage HR, (2) Lack of partner's understanding of making good business plans, (3) Partner's lack of understanding about tips and tricks for successfully utilizing marketplace applications. The method used is divided into 3 (three) stages, namely the preparation stage, the activity implementation stage and the closing stage. The results of this community service activity are an increase in understanding by companion partners of management science material, procedures for managing human resources, making a good business plan and how to use marketplace applications for business development. This community service activity (PkM) is in the framework of implementing the Tridharma of Higher Education and also supports the Surabaya City Development Synergy Program

Keywords: HR Assistance, Business Planning, Marketplace.

Abstrak

Akibat dari pandemi Covid-19 yang melanda Indonesia di tahun 2020 yang lalu telah mengakibatkan menurunnya perekonomian dan aktivitas di berbagai sektor dan wilayah Indonesia. Kondisi perekonomian yang sempat ‘shock’ karena pandemi Covid-19 tersebut di tahun 2023 ini berangsur membaik seiring stabilnya pasar keuangan domestik dan menggeliatnya beberapa sektor perekonomian. Pemerintah Indonesia telah mencanangkan bahwa tahun ini perekonomian kita harus bangkit lebih cepat dengan membuat tahapan-tahapan kebijakan untuk melakukan penguatan ekonomi yang diiringi dengan penyusunan prioritas yang transparan serta koordinasi dan sinkronisasi kebijakan yang tepat. Tim pengabdian kepada masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Teknologi Surabaya merasa terpanggil untuk ikut mensukseskan program pemerintah dengan membuat program

pendampingan SDM dan perencanaan usaha dengan memanfaatkan aplikasi *marketplace* di masa pasca pandemi *Covid-19* untuk pengembangan usaha dan peningkatan omzet penjualan. Mitra pendamping kali ini adalah toko sembako “Winda Jaya” Surabaya, yang menjual berbagai kebutuhan pokok rumah tangga seperti beras, gula, kopi dan lain-lain. Pelaku usaha yang juga merangkap sebagai ibu rumah tangga ini sempat menurun aktivitas usahanya dikarenakan pandemi *Covid-19*. Tim pengabdian kepada masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis mencoba mengidentifikasi permasalahan berdasarkan data-data yang terkumpul. Setelah di analisa lebih lanjut, tim pengabdian kepada masyarakat merumuskan permasalahannya sebagai berikut: (1) Kurangnya pemahaman mitra tentang fungsi-fungsi manajemen dan cara pengelolaan SDM, (2) Kurangnya pemahaman mitra tentang pembuatan perencanaan usaha yang baik, (3) Kurangnya pemahaman mitra tentang tips dan trik sukses memanfaatkan aplikasi *marketplace*. Metode yang digunakan di bagi dalam 3 (tiga) tahapan yaitu tahap persiapan, tahap pelaksanaan kegiatan dan tahap penutup. Hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yaitu adanya peningkatan pemahaman oleh mitra pendamping terhadap materi ilmu-ilmu manajemen, cara pengelolaan SDM, pembuatan *business plan* yang baik serta bagaimana memanfaatkan aplikasi *marketplace* untuk pengembangan usahanya. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) ini dalam rangka pelaksanaan Tridharma Perguruan Tinggi dan juga ikut mendukung dalam Program Sinergitas Pembangunan Kota Surabaya

Kata Kunci : Pendampingan SDM, Perencanaan Usaha, *Marketplace*.

PENDAHULUAN :

Tak bisa dipungkiri bahwa dampak dari pandemi *Covid-19* yang melanda Indonesia selama ± 2 (dua) tahun yaitu sejak tahun 2020 telah menimbulkan dampak yang cukup besar bagi pelaku usaha UMKM di Indonesia. Hal ini mengakibatkan penurunan daya beli masyarakat terhadap produk-produk UMKM yang dihasilkan masyarakat tak terkecuali toko sembako “Winda Jaya” di Surabaya. Penurunan daya beli masyarakat secara drastis karena pemasaran yang terbatas akibat kebijakan karantina wilayah dan hal ini juga berpengaruh terhadap “*cash flow*” toko sembako Winda Jaya yang juga mengalami penurunan. Penurunan minat dan daya beli masyarakat mengakibatkan para pelaku usaha menjadi kurang bergairah di dalam mengelola usahanya. Kurangnya pendampingan SDM dan pelatihan manajemen usaha kepada para pelaku usaha membuat mereka merasa ‘enggan’ untuk mengembangkan usahanya. Padahal di banyak negara berkembang seperti Indonesia, keberadaan UMKM saat ini mampu mendorong terciptanya lapangan kerja bagi masyarakat lokal. UMKM adalah salah satu bentuk usaha yang terbukti masih dapat *survive* dan bertahan menghadapi terpuruknya perekonomian di masa pandemi.

Pemerintah Indonesia di dalam menghadapi kondisi perekonomian pasca pandemi *Covid-19* telah membuat kebijakan-kebijakan yang mendorong para pelaku usaha untuk bisa kembali bangkit lebih cepat dan lebih kuat dengan mengikuti program-program pendampingan SDM dan pendampingan manajemen usaha, bersinergi dengan Perguruan Tinggi dan Pemerintah Daerah. Berbagai upaya telah dilakukan oleh pemerintah daerah di dalam

membangkitkan animo dan pemberian motivasi kepada para pelaku usaha untuk kembali memulai usaha, diantaranya pendampingan pembuatan perencanaan usaha atau *business plan* dan pemanfaatan aplikasi *marketplace* untuk pengembangan usaha . Seperti yang kita ketahui bersama, di dalam dunia usaha masih banyak pengusaha-pengusaha pemula yang cenderung melaksanakan kegiatan bisnisnya dengan sistem *trial and error* atau sistem coba-coba. Artinya seandainya usaha yang baru dijalankan ini mengalami kegagalan maka akan beralih ke usaha yang lain. Model seperti ini masih sering dijumpai di masyarakat.

Business Plan merupakan sebuah dokumen tertulis yang disiapkan oleh seorang wirausaha yang menggambarkan semua unsur-unsur yang relevan baik internal maupun eksternal mengenai perusahaan untuk memulai suatu usaha (Hisrich-Peters, 1995:113). Dalam *business plan* memuat perencanaan yang terpadu antara pemasaran, keuangan, manufaktur dan sumber daya manusia. Dalam *business plan* harus bisa menjawab pertanyaan: *Where am I now? Where am I going? How will I get there?* Kedalaman isi dari *business plan* sangat tergantung pada luasnya bisnis yang akan dijalankan, apakah usaha itu nanti berskala besar atau hanya berupa toko kecil yang menjual barang kebutuhan sehari-hari seperti toko sembako “Winda Jaya” ini.

Marketplace adalah salah satu aplikasi media penjualan online berbasis website. Pada dasarnya *marketplace* mempunyai konsep yang sama dengan pasar tradisional yaitu tempat bertemunya antara pembeli dan penjual secara virtual. Contoh *marketplace* di Indonesia seperti Shopee, Tokopedia, Bukalapak, Blibli dan lain-lain (Widyayanti, 2019)

Memulai usaha baru dalam bentuk usaha kecil-kecil akan memberikan pengalaman tersendiri dalam mengelola sebuah bisnis. Berdasarkan berbagai pengalaman tersebut kemudian dianalisis untuk perkembangan kemajuan usahanya. Membuat rancangan *business plan* bagi pebisnis pemula di masa pasca pandemi *covid-19* ini tidaklah mudah, dibutuhkan bentuk atau model pembuatan rencana bisnis yang dapat mengurangi resiko kegagalan. Dalam kondisi perekonomian pasca pandemi *covid-19* ini, tidak saja dibutuhkan sebuah ide baru dalam membangun sebuah rencana bisnis tetapi juga dibutuhkan model perancangan bisnis yang harus memperhatikan kemajuan teknologi dan tuntutan *customer* yang semakin bermacam-macam serta persaingan bisnis dari kompetitor yang semakin tajam yang membuat pasar menjadi semakin dinamis dan selalu berubah-ubah mengikuti perkembangan jaman. Inovasi dan kreativitas dari para kompetitor yang sangat cepat membuat wirausaha-wirausaha baru harus memiliki cara pandang baru yaitu sebuah ide baru yang bisa menjawab kebutuhan pasar saat ini.

Perlunya menyusun *business plan* yang baik karena tidak saja untuk masalah legalitas dari sebuah usaha tetapi juga untuk menarik para investor atau kreditor agar tertarik dan mau bekerjasama untuk menanamkan modalnya. Unsur kepercayaan perlu ditanamkan dalam diri investor tersebut. Selain itu penyusunan *business plan* yang baik juga akan membantu setiap orang yang terlibat didalamnya untuk tetap fokus berpijak pada tujuan yang ingin dicapai.

Rumusan Masalah

1. Kurangnya pemahaman mitra tentang fungsi-fungsi manajemen dan cara pengelolaan SDM
2. Kurangnya pemahaman mitra tentang pembuatan perencanaan usaha yang baik.
3. Kurangnya pemahaman mitra tentang tips dan trik sukses memanfaatkan aplikasi *marketplace*.

Maksud dan Tujuan

1. Peningkatan pemahaman mitra tentang fungsi-fungsi manajemen dan cara pengelolaan SDM.
2. Peningkatan pemahaman mitra tentang pembuatan perencanaan usaha yang baik
3. Memberikan materi tentang tips dan trik sukses memanfaatkan aplikasi *marketplace*.

METODE

Khalayak sasaran yang menjadi mitra dalam program pendampingan SDM dan perencanaan usaha ini adalah toko sembako "Winda Jaya" Surabaya. Pelaku usaha merupakan ibu rumah tangga yang juga membuka usaha toko sembako, yang berlokasi di Jl. Tengger Kandangan Timur 1 Surabaya

Adapun tahapan-tahapan dalam program Pengabdian kepada Masyarakat ini sebagai berikut:

1. Tahap Persiapan

Kegiatan persiapan dimulai dari pembuatan MoU kerjasama dengan mitra pendamping, pengurusan ijin kegiatan di tingkat Universitas Teknologi Surabaya melalui Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM).

2. Tahap Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan program pendampingan SDM dan perencanaan usaha ini telah dimulai sejak bulan Januari 2023 diawali dengan proses wawancara untuk mengidentifikasi permasalahan serta pengumpulan data-data yang dibutuhkan. Setelah melakukan identifikasi, Tim program pengabdian kepada masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Teknologi Surabaya mulai menyusun perencanaan program pendampingan yang paling sesuai untuk mitra pendamping tersebut. Metode selanjutnya adalah program pendampingan secara *offline* seperti pelatihan pembuatan perencanaan usaha, peningkatan pemahaman dengan memberikan materi tentang ilmu-ilmu manajemen serta tips dan trik sukses memanfaatkan aplikasi *marketplace*. Metode pendampingan ini dilaksanakan dalam kurun waktu \pm 2 bulan.

3. Tahap Penutup

Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini diakhiri dengan mengambil kesimpulan dari manfaat seluruh kegiatan. Tim program pengabdian kepada masyarakat dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Teknologi Surabaya akan terus melakukan monitoring dan evaluasi dengan membandingkan kondisi mitra saat sebelum dan sesudah diberikan pelatihan dan selama program pendampingan.

HASIL

Hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yaitu setelah pemberian pelatihan pembuatan *business plan* yang baik, metode ceramah atau pelatihan tutorial aplikasi yang digunakan, peningkatan pemahaman dengan memberikan materi tentang ilmu-ilmu manajemen serta tips dan trik sukses memanfaatkan aplikasi *marketplace* telah sangat membantu mitra di dalam mengelola usahanya dan untuk peningkatan omzet penjualan. Adanya peningkatan pemahaman dari mitra setelah mengikuti program pelatihan dan pendampingan ini membuat mitra menjadi lebih bersemangat dan merasa termotivasi di dalam mengelola usahanya. Dengan memanfaatkan aplikasi *marketplace* telah membantu mitra di dalam meningkatkan pelanggan potensial dan untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal.

DISKUSI

Kegiatan program pendampingan SDM dan perencanaan usaha dengan memanfaatkan aplikasi *marketplace* dari Tim Pengabdian kepada Masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis ini mendapatkan respon yang positif baik di tingkat Universitas maupun oleh mitra pendamping. Memberikan pemahaman tentang fungsi-fungsi manajemen dan pengelolaan SDM serta pelatihan pembuatan *business plan* yang baik dan pendampingan dalam memanfaatkan aplikasi

marketplace yang disampaikan oleh Tim pengabdian kepada masyarakat dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Teknologi Surabaya telah sangat membantu mitra di dalam peningkatan pemahaman akan ilmu manajemen, cara pengelolaan SDM dan pembuatan perencanaan usaha yang baik serta pemanfaatan aplikasi *marketplace* di dalam peningkatan omzet penjualan. Program pengabdian kepada masyarakat (PkM) inipun dalam rangka pelaksanaan Tridharma Perguruan Tinggi dan juga ikut mendukung dalam Program Sinergitas Pembangunan Kota Surabaya.

KESIMPULAN

Selama kegiatan program pendampingan SDM dan perencanaan usaha dengan memanfaatkan aplikasi *marketplace* telah memberikan manfaat yang positif terhadap semua pihak, baik Tim pengabdian kepada masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis maupun mitra pendamping. Dukungan dari semua pihak terhadap kegiatan program pendampingan ini sebagai bukti bahwa kegiatan program pendampingan SDM dan perencanaan usaha ini telah lama diharapkan oleh para pelaku usaha di masa pasca pandemi *covid-19*. Adanya peningkatan pemahaman terhadap ilmu pengetahuan baru yang bisa mendukung pengembangan usaha ini sangat membantu para pelaku usaha di dalam meningkatkan omzet penjualannya. Adanya perkembangan teknologi yang semakin pesat, dengan munculnya aplikasi-aplikasi baru di *marketplace* telah mendorong para pelaku usaha untuk terus belajar meningkatkan *skill* dan pengetahuannya agar bisa tetap *survive* dalam usahanya.

SARAN

Tim pengabdian kepada masyarakat (PkM) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Teknologi Surabaya memberikan saran dan masukan terhadap mitra pendamping sebagai berikut :

1. Mitra pendamping diharapkan dapat terus meningkatkan pemahamannya akan ilmu-ilmu manajemen, cara pengelolaan SDM, konsisten terhadap perencanaan usaha yang telah dibuat dan memiliki komitmen untuk terus meningkatkan ilmu pengetahuan tentang pemanfaatan aplikasi *marketplace* di media sosial.
2. Meningkatkan pengetahuannya tentang pembuatan konten-konten yang dapat menarik pelanggan *online* di media sosial.
3. Peningkatan terhadap kualitas pelayanan terhadap pelanggan, baik yang datang langsung maupun pelanggan *online*.

PENGAKUAN / ACKNOWLEDGEMENTS

Terima kasih kepada pihak-pihak yang terlibat dalam pelaksanaan kegiatan program pengabdian kepada masyarakat (PkM) yaitu LPPM Universitas Teknologi Surabaya, Tim pengabdian kepada masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis, mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis serta mitra pendamping.

DAFTAR PUSTAKA

1. Alma Buchari. (2013). *Kewirausahaan*. Bandung: CV. Alfabeta.
2. A. Aviv Mahmudi. (2022). *Bangkit Lebih Cepat: Melalui Program Pendampingan Dan Pengembangan Manajemen Usaha*. Jurnal ICON: Indonesian Journal of Community Enggement. Vo. 2 No. 1, Hal. 25-31.
<https://jurnal.permapendis.org/index.php/icon/article/view/197>
3. Lina Dameria S, Wita Faria, dkk. (2021). *Pelatihan Manajemen Sumber Daya Manusia Dan Pendampingan Aplikasi Teknis Marketplace Sebagai Strategi Bagi UMKM Desa Kerinjing di Masa Pandemi*. Jurnal Selaparang, Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkelanjutan, Vol 5 No. 1, Desember 2021 hal 661-664.
<https://journal.ummat.ac.id/index.php/jpmb/article/view/6313>
4. Puji Murniaty, Ahmad Bairizki, Suryati Eko Putro, dkk. (2021). *Kewirausahaan*, Bandung: Widina Bakti Persada.

Bangkit Lebih Cepat: Melalui Program Pendampingan SDM dan Perencanaan Usaha Dengan Memanfaatkan Aplikasi Marketplace di Masa Pasca Pandemi Covid-19 Pada Toko Sembako "Winda Jaya" Surabaya

Foto-Foto Dokumentasi :

