

Pengembangan *Business Development* Dan Pembuatan Website Jual Beli Brand *Nineteenmask*

*Development of Business Development and Making of Business Website Buying Brand
Nineteenmask*

Lia Siti Juleha^{1*}, Ahmad Nur Ihsan Purwanto², Sirajuddin Hawari³, Naufal Setiawan⁴, Naurah
Khansa Ramadhan⁵, Muhammad Rafi Thoriq⁶, Rabiatal Awalia⁷

¹²³⁴⁵⁶⁷Program Studi Manajemen. STIMIK ESQ Jakarta

*lia.s.julaeha@esqbs.ac.id

Article History:

Received: 12 April 2022

Revised: 17 Mei 2022

Accepted: 01 Juni 2022

Keywords: *Community empowerment, covid 19, website*

Abstract: *Community empowerment is one of the important activities that need to be carried out in an effort to empower, especially in groups that are considered to be vulnerable to poverty. Community empowerment is a form of effort made in order to develop individual or community independence in meeting their needs. In addition, community empowerment also aims to empower community groups economically so that they can fulfill their basic needs of life. In addition, the COVID-19 pandemic has brought many changes in all aspects in the economic, social, health and so on. Of course, with the covid 19 virus, we as a society need hand sanitizer, vitamins, and wear masks. At the beginning of the COVID-19 pandemic, many individuals deliberately hoarded disposable masks, causing a scarcity and an increase in the selling price of these masks. Therefore we have a program that is by creating a simple website system for the buyer to order masks, where buyers can visit the nineteenmask website, view product catalogs and purchase masks through the website and will help from the business side, namely the business development starting from marketing. Content for sales is assisted in terms of social media, Instagram ads, Google ads, optimizing websites using SEO, also from financing such as capital, profits, promos, and from the side of entrepreneurship counseling or product marketing training*

Abstrak

Pemberdayaan masyarakat merupakan salah satu kegiatan penting yang perlu dilakukan dalam upaya untuk memberdayakan, terutama pada kelompok yang dinilai rentang

terhadap kemiskinan. Pemberdayaan masyarakat merupakan bentuk upaya yang dilakukan dalam rangka mengembangkan kemandirian individu atau masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya. Selain itu pemberdayaan masyarakat juga bertujuan untuk memberdayakan kelompok-kelompok masyarakat secara ekonomi sehingga mereka dapat memenuhi kebutuhan dasar hidup mereka. Selain itu, pandemi *covid 19* telah membawa banyak perubahan dalam segala aspek di bidang ekonomi, sosial, kesehatan dan sebagainya. Tentunya dengan adanya virus *covid 19* kami sebagai masyarakat membutuhkan *handsanitizer*, *vitamin*, dan memakai masker. Pada awal pandemi *covid 19* banyak oknum-oknum yang dengan sengaja menimbun masker sekali pakai sehingga menyebabkan kelangkaan dan kenaikan harga jual masker tersebut. Oleh karena itu kami mempunyai program yaitu dengan cara membuat sistem website sederhana untuk proses pembeli memesan masker, yang dimana pembeli dapat mengunjungi *website* *nineteenmask*, melihat katalog produk dan melakukan pembelian masker melalui *website* tersebut dan akan membantu dari sisi bisnis, yaitu bisnis *developmentnya* mulai dari *marketing content* untuk penjualan dibantu dari sisi *sosial media*, *instagram ads*, *google ads*, mengoptimalkan *website* menggunakan SEO, juga dari *financing* seperti modal, profit, promo, dan dari sisi sosialisasi penyuluhan kewirausahaan atau pelatihan pemasaran produk. Kata Kunci: pencegahan, narkoba, siswa.

Kata kunci : Pemberdayaan masyarakat, *covid 19*, website

1. PENDAHULUAN

Pemberdayaan masyarakat merupakan salah satu kegiatan penting yang perlu dilakukan dalam upaya untuk memberdayakan, terutama pada kelompok yang dinilai rentang terhadap kemiskinan. Pemberdayaan masyarakat merupakan bentuk upaya yang dilakukan dalam rangka mengembangkan kemandirian individu atau masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya. Selain itu pemberdayaan masyarakat juga bertujuan untuk memberdayakan kelompok-kelompok masyarakat secara ekonomi sehingga mereka dapat memenuhi kebutuhan dasar hidup mereka

Pada Desember tahun 2019 dunia telah ditemukan virus yang berbahaya dan banyak memakan korban jiwa hingga puluhan ribu orang, virus ini ditemukan di Wuhan. Indonesia pun terkena dampaknya bermula dari turis asal Jepang yang mengunjungi Indonesia untuk menjalin hubungan kerja dengan temannya yang berlokasi di Depok Jawa Barat. Selain itu, pandemi *covid 19* telah membawa banyak perubahan dalam segala aspek di bidang ekonomi, sosial, kesehatan dan sebagainya. Tentunya dengan adanya virus *covid 19* kami sebagai masyarakat membutuhkan *handsanitizer*, *vitamin*, dan memakai masker. Pada awal pandemi *covid 19* banyak oknum-oknum yang dengan sengaja menimbun masker sekali pakai sehingga menyebabkan kelangkaan dan kenaikan harga jual masker tersebut.

Tetapi, saat ini bisnis masker kain menurun karena masker sekali pakai yang mulai kembali stabil untuk harga dan ketersediaannya. Hal tersebut menjadi salah satu penyebab turunnya minat beli masyarakat terhadap masker kain. Sebagai seorang mahasiswa, generasi muda Indonesia kita harus mulai membantu masyarakat terutama para penjual masker kain agar bisa mengembangkan bisnis mereka. Oleh karena itu kami mempunyai program yaitu dengan cara membuat sistem website sederhana untuk proses pembeli memesan masker, yang dimana pembeli dapat mengunjungi *website* nineteenmask, melihat katalog produk dan melakukan pembelian masker melalui *website* tersebut dan akan membantu dari sisi bisnis, yaitu bisnis *developmentnya* mulai dari *marketing content* untuk penjualan dibantu dari sisi *sosial media*, *instagram ads*, *google ads*, mengoptimisasi *website* menggunakan SEO, juga dari *financing* seperti modal, profit, promo, dan dari sisi sosialisasi penyuluhan kewirausahaan atau pelatihan pemasaran produk.

2. METODOLOGI PENELITIAN

Input dari program Pemberdayaan Masyarakat ini adalah :

- a. Menganalisis masalah yang terjadi pada UMKM *nineteenmask*.
- b. Mengurutkan masalah apa yang paling memiliki urgensi paling tinggi.
- c. Rancangan keuangan UMKM *Nineteenmask*.
- d. Rancangan sistem administrasi sederhana secara *digital*.
- e. Rancangan sistem pemasaran secara *digital* (*Sosial media* dan *Website*) bagi UMKM *Nineteenmask*.

Proses dari program Pemberdayaan Masyarakat ini adalah :

- a. Melakukan pertemuan bersama pemilik UMKM *Nineteenmask* guna mengidentifikasi dan berdiskusi untuk menentukan permasalahan dalam pemberdayaan UMKM *Nineteenmask*.
- b. Setelah masalah ditemukan, kami berdiskusi kembali untuk menentukan solusi efektif.
- c. Pembagian *jobdesk* dilakukan berdasarkan kemampuan terbaik anggota dibidangnya sehingga efisien
- d. Mitra UMKM dibekali pembelajaran dan pemahaman mengenai sistem pemasaran *digital* dan penggunaan *online shop* ataupun *marketplace*.
- e. Memberikan solusi dalam manajemen finansial (meliputi *Operasional & Marketing*) UMKM *NineteenMask*
- f. Membantu meningkatkan *brand awareness* terhadap *Nineteenmask* melalui pembuatan *instagram* beserta kontennya
- g. Membuka pasar penjualan yang lebih besar dengan membuka akun penjual di *Marketplace* *Lazada*, *Shopee*, *Tokopedia*, dan *Bukalapak*.

Output dari program Pemberdayaan Masyarakat ini adalah :

- a. Meningkatkan pemahaman pengelola mitra *Nineteenmask* dalam konteks Manajemen bisnis dan sistem informasi *Digital*.
- b. Adanya berbagai konten menarik pada *instagram @nineteenmask*

- c. Adanya peningkatan pengenalan produk Nineteenmask kepada konsumen lebih luas
- d. Memiliki akun Marketplace Lazada, Shopee, Tokopedia, dan Bukalapak.
- e. Dapat melakukan manajemen produk dan *marketplace* hanya dalam satu *website*

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Jadwal Kegiatan

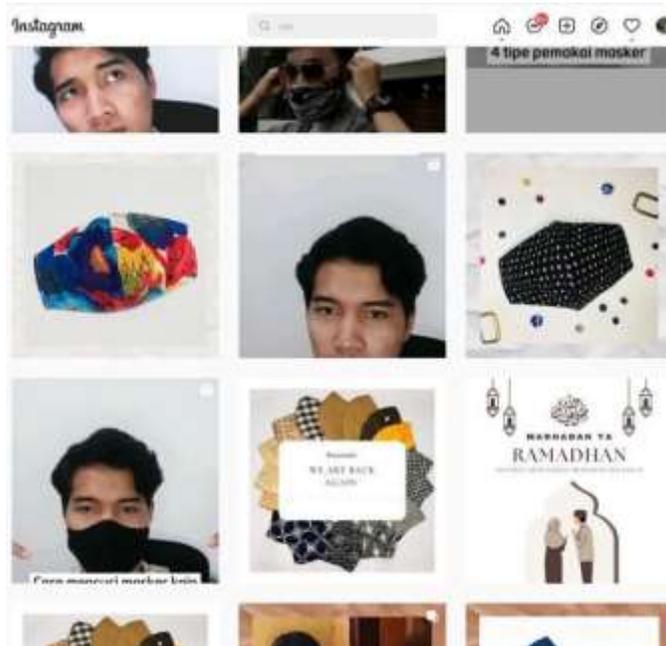
Table 1 Jadwal Kegiatan

No	Jenis Kegiatan	Bulan				
		Februari	Maret	April	Mei	Juni
1	<i>Brainstorming</i> Ide					
2	Desain Program Kegiatan					
3	Penyusunan Proposal					
4	Eksekusi Program					
5	<i>Mentoring</i> & Evaluasi					
6	Pembuatan <i>Web</i> Program					
7	Penyusunan Laporan Kemajuan					
8	Penyusunan dan Publikasi Karya Ilmiah					
9	Penyusunan Laporan Akhir					

b. Hasil Yang Dicapai :

1. Brand Awareness melalui Instagram

Pelaksanaan : Jangka waktu 1 bulan (19 April - 20 Mei 2022) Hasil Pencapaian : Postingan atau konten yang diupload tersampaikan kepada lebih dari 5000 akun, serta adanya engagement terhadap calon customer dan kenaikan follower dari akun Nineteenmask



Gambar 1 Post dan feed Instagram

Berikut hasil *insight*, *account reached*, *account engaged*, dan kenaikan *follower* pada *account Instagram nineteenmask*



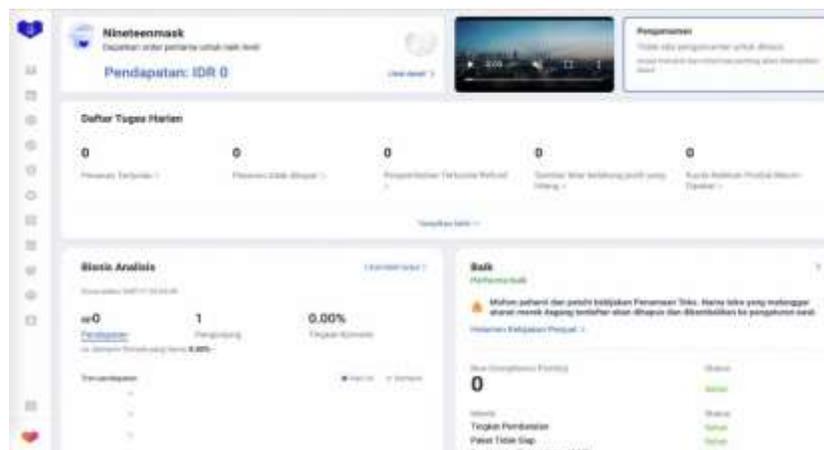
Gambar 2 Hasil Instagram

2. Account Marketplace

Adapun hasil yang dicapai lainnya yaitu pembuatan *account marketplace* untuk memperluas pasar penjualan, sebelumnya *nineteenmask* hanya mempunyai 1 marketplace yaitu *shopee*, tetapi setelah adanya program ini saat ini *nineteenmask* mempunyai beberapa marketplace antara lain *Lazada* dan *Tokopedia*



Gambar 3 Marketplace Tokopedia



Gambar 4 Marketplaze Lazada

3. *Simple Finance* (yang bisa diterapkan pada skala UMKM)

Pembuatan *Cost Breakdown* ini berfungsi untuk mengetahui apakah penjualan yang selama ini nineteenmask lakukan mendapatkan keuntungan atau tidak, dan juga untuk mengetahui seberapa besar keuntungan yang nineteenmask dapatkan setiap adanya penjualan. Sebelumnya, pihak nineteenmask hanya mengira-ngira tanpa ada alasan yang jelas apakah penjualannya untung atau tidak, sehingga bisnis yang dijalankannya tidak jelas berkembang atau tidak.

Gambar 5 Simple Finance

Pembuatan *Cashflow* ini berfungsi untuk mengetahui perkembangan bisnis dari segi keuangan. Sebelumnya pada 2021, nineteenmask tidak mencatat uang pengeluaran atau uang belanja bahan-bahan yang dibutuhkan untuk membuat produk, sehingga keuntungan pada tahun tersebut tidak bisa dipastikan. Keuangan perusahaan pun tidak jelas, karena uang tersebut masih dipakai sehari-hari untuk kebutuhan selain bisnis, oleh karena itu pada tahun 2021 tidak bisa dikatakan nineteenmask adalah perusahaan yang untung walaupun dengan jumlah pemasukan yang terbilang cukup banyak. Saran yang kami berikan adalah mulai dari awal tahun 2022, tetapkan angka modal awal (sebesar 200.000) untuk menjadi pedoman uang perusahaan pada awal tahun, yang selanjutnya akan dicatat total pengeluaran dan pemasukan per bulan. Dari situ dapat diketahui bahwa pada bulan yang dimaksud apakah nineteenmask dalam keadaan untung atau tidak.

	Mei (Desember 2021)	Jan 2022	Feb 2022	Mar 2022	Apr 2022	May 2022	Jun 2022	Jul 2022	Agg 2022	Sep 2022	Oct 2022	Nov 2022	Des 2022
Pengeluaran	Rp200.000	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
Pemasukan	Rp200.000	Rp152.500	Rp104.500	Rp57.000	Rp198.000	Rp117.000	Rp302.000	Rp1.100.000	Rp1.348.000	Rp1.732.000	Rp1.877.000	Rp1.911.000	Rp2.191.000
Total	Rp0	Rp152.500	Rp104.500	Rp57.000	Rp198.000	Rp117.000	Rp302.000	Rp1.100.000	Rp1.348.000	Rp1.732.000	Rp1.877.000	Rp1.911.000	Rp2.191.000

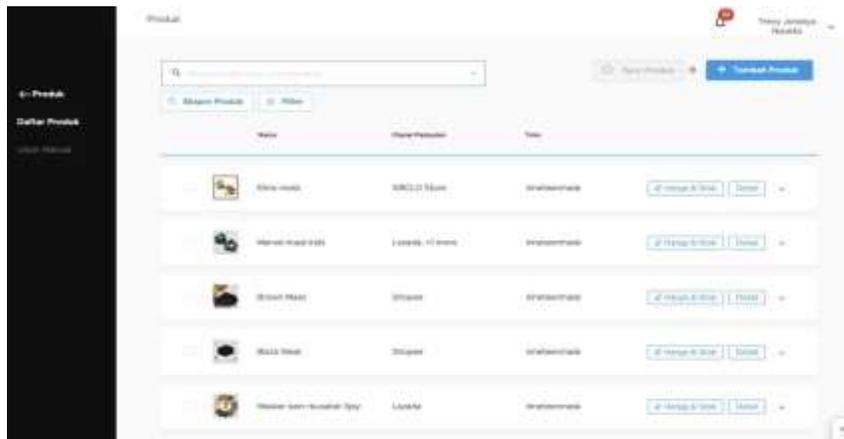
NOTE:
Pengeluaran belum dicatat sebelumnya

	Mei (Desember 2021)	Jan 2022	Feb 2022	Mar 2022	Apr 2022	May 2022	Jun 2022	Jul 2022	Agg 2022	Sep 2022	Oct 2022	Nov 2022	Des 2022
Pengeluaran	Rp200.000	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0	Rp0
Pemasukan	Rp200.000	Rp152.500	Rp104.500	Rp57.000	Rp198.000	Rp117.000	Rp302.000	Rp1.100.000	Rp1.348.000	Rp1.732.000	Rp1.877.000	Rp1.911.000	Rp2.191.000
Total	Rp0	Rp152.500	Rp104.500	Rp57.000	Rp198.000	Rp117.000	Rp302.000	Rp1.100.000	Rp1.348.000	Rp1.732.000	Rp1.877.000	Rp1.911.000	Rp2.191.000

Gambar 6 Cash Flow Nineteenmask

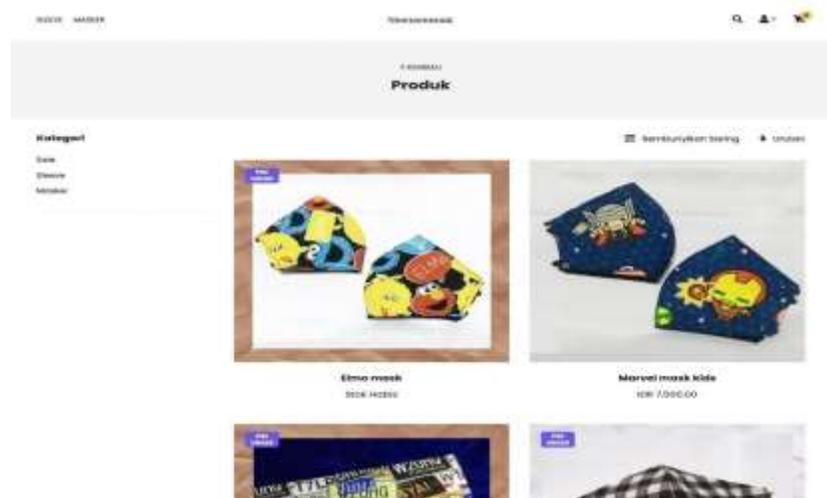
4. Website Nineteenmask

Pada program pemberdayaan masyarakat ini kami memisahkan *website* menjadi 2 bagian yaitu *website* penjual dan *website* untuk pembeli yang dimana *website* penjual hanya dapat diakses oleh mitra nineteenmask untuk mengelola produk dan *channel* penjualan *marketplace*



Gambar 7 Website Penjual

Mitra nineteenmask dapat melakukan proses tambah produk, *edit* produk, atau mengatur seluruh produk dan *order* dari *marketplace* hanya dengan satu *website* tersebut, sehingga *flow* penjualan dan seluruh proses jual beli tercatat oleh sistem, sehingga dapat merubah dari cara lama yang sebelumnya manual menjadi digitalisasi. Berikut ini adalah tampilan dari website nineteenmask yang dapat diakses oleh pembeli untuk melakukan pembelian pada website nineteenmask



Gambar 8 Website Pembeli

4. KESIMPULAN DAN SARAN

a. KESIMPULAN

Dari kegiatan yang sudah kami lakukan, dapat disimpulkan bahwa:

- b. Website *nineteenmask* dapat digunakan sebagai sarana untuk mendapatkan *exposure* yang lebih luas karena opsi pembelian bertambah.
- c. Akun *marketplace* yang baru dibuat untuk *nineteenmask* dapat digunakan sebagai sarana untuk mendapatkan *exposure* yang lebih karena opsi pembelian bertambah.
- d. Media sosial terbukti dapat menaikkan *exposure nineteenmask* seperti yang sudah diperlihatkan hasilnya di BAB sebelumnya, yaitu adanya kenaikan *engagement* sebesar 5000 akun Instagram dan kenaikan *followers* sebanyak 21 selama 1 bulan.
- e. Simple finance wajib dilakukan untuk mengetahui perkembangan *nineteenmask*.

SARAN

Pada program selanjutnya dapat diarahkan untuk lebih fokus ke bidang pemasaran produk dan pengembangan bisnis dikarenakan bisnis masker yang saat ini kondisinya sedang tidak stabil, maka dengan adanya penyuluhan pengembangan bisnis maka *nineteenmask* dapat lebih berkembang dan membuat produk produk yang bisa bermanfaat bagi banyak orang. Juga Dibutuhkannya tanggung jawab selama program berjalan yang harus dijalankan oleh seluruh peserta program agar seluruh tujuan dari program dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan

DAFTAR PUSTAKA

- Bekti, B. H. (2015). *Mahir Membuat Website Dengan Adobe Dreamweaver Cs6 Css Dan JQuery*.
- Kotler, & Amstrong. (2014). *Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Proses Keputusan Pembelian*.
- Kotler, & Keller. (2009). *Manajemen Pemasaran*.
- Suparjan, & Hempri, S. (2003). *Pengembangan Masyarakat dari pembangunan Sampai Pemberdayaan*.
- Tri, W. (1998). *Memahami Pemberdayaan Masyarakat Desa Partisipatif dalam Orientasi Pembangunan Masyarakat Desa menyongsong abad 21: menuju Pemberdayaan Pelayanan Masyarakat*