



UPAYA MENUMBUHKAN JIWA KEWIRAUSAHAAN MELALUI PROGRAM RESELER TANPA MODAL DEMI MEMILIKI KEMANDIRIAN FINANSIAL PADA KOMUNITAS SEKMA CINANGSIH

Efforts To Grow an Entrepreneurial Soul Through A Reseller Program Without Capital In Order To Have Financial Independence In The Sekma Cinangsih Community

Arie Hendra Saputro*, Andre Suryaningprang, Dadan Abdul Aziz Mubarak, Ridlwan Muttaqin, Rizki Surya Tawaqal

Universitas Indonesia Membangun

Soekarno-Hatta St. No. 448, Batununggal, Bandung Kidul, Bandung City, West Java 40266

*Alamat korespondensi : arie.hendra@inaba.ac.id

(Tanggal Submission: 14 November 2023, Tanggal Accepted : 18 Desember 2023)



Kata Kunci :

Sosial Media, E-commerce, Program Reseller Tanpa Modal, Kewirausahaan

Abstrak :

Kemandirian secara finansial menjadi hal yang diinginkan oleh Komunitas SEKMA Cinangsih. Salah satu cara adalah dengan memaksimalkan penggunaan sosial media dan e-commerce. Dua kelemahan yang dialami Komunitas SEKMA Cinangsih adalah belum memiliki keinginan untuk berwirausaha. Komunitas SEKMA Cinangsih belum menggunakan sosial media serta e-commerce dengan baik. Salah satu program yang dapat dilakukan adalah dengan memanfaatkan program reseller tanpa modal. Mitra masih berfokus untuk bersosialisasi sehingga belum di manfaatkan untuk berwirausaha. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berfokus pada sosialisasi dan pelatihan kepada Komunitas SEKMA Cinangsih. Menumbuhkan keinginan untuk berwirausaha dan memiliki keinginan untuk memanfaatkan sosial media dan e-commerce. Pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan selama 1 bulan untuk sosialiasasi, pelatihan dan pendampingan. Kegiatan berfokus pada sosialisasi menumbuhkan jiwa kewirausahaan dan pendampingan melaksanakan program reseller tanpa modal. Solusi yang diberikan pada program pengabdian ini adalah 1) Sosialisasi dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan, 2) Sosialisasi dalam menggunakan sosial media dan e-commerce, 3) Program Reseller tanpa modal. Metode yang digunakan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh komunitas SEKMA Cinangsih adalah menjelaskan, menerangkan dan mendampingi dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan. Metode lainnya adalah dengan memanfaatkan sosial media dan e-commerce untuk diterapkan dalam program reseller tanpa modal. Pengabdian kepada masyarakat ini

diharapkan pihak komunitas SEKMA Cinangsih dapat memiliki kemandirian finansial dengan menjalankan program reseller tanpa modal. Menumbuhkan jiwa kewirausahaan perlu peran mentor yang siap membantu dan mendampingi. Kemandirian secara finansial diperlukan cara yang tepat. Salah satu hal yang dapat dimanfaatkan adalah dengan memanfaatkan media sosial, aplikasi dan e-commerce.

Key word :

Social Media, E-commerce, Reseller Program Without Capital, Entrepreneurship

Abstract :

Financial independence is what the Cinangsih SEKMA Community desires. One way is to maximize the use of social media and e-commerce. Two weaknesses experienced by the Cinangsih SEKMA Community are that they do not have the desire to become entrepreneurs. The Cinangsih SEKMA community has not used social media and e-commerce well. One program that can be done is to take advantage of the reseller program without capital. Partners are still focused on socializing so they have not yet utilized it for entrepreneurship. This community service activity focuses on socialization and training for the Cinangsih SEKMA Community. Develop a desire for entrepreneurship and have the desire to utilize social media and e-commerce. This community service is carried out for 1 month for socialization, training and mentoring. Activities focus on socialization, fostering an entrepreneurial spirit and assistance in implementing reseller programs without capital. The solutions provided in this service program are 1) Socialization in fostering an entrepreneurial spirit, 2) Socialization in using social media and e-commerce, 3) Reseller Program without capital. The method used to overcome the problems faced by the Cinangsih SEKMA community is to explain, explain and assist in cultivating an entrepreneurial spirit. Another method is to utilize social media and e-commerce to implement it in a reseller program without capital. This community service is hoped by the SEKMA Cinangsih community to have financial independence by running a reseller program without capital. Cultivating an entrepreneurial spirit requires the role of a mentor who is ready to help and accompany. Financial independence requires the right method. One thing that can be utilized is by utilizing social media, applications and e-commerce.

Panduan sitasi / citation guidance (APPA 7th edition) :

Saputro, A. H., Suryaningprang, A., Mubarak, D. A. A., Muttaqin, R., & Tawaqal, R. S. Upaya Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan Melalui Program Reseller Tanpa Modal Demi Memiliki Kemandirian Finansial Pada Komunitas Sekma Cinangsih. *Jurnal Abdi Insani*, 10(4), 2965-2976. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v10i4.1287>

PENDAHULUAN

Memiliki kemandirian finansial adalah dambaan setiap orang namun tidak semua orang dapat mampu dan menemukan cara yang tepat untuk dapat memiliki kemampuan tersebut. Di zaman yang serba digital, salah satu yang dapat dimanfaatkan adalah dengan memanfaatkan sosial media dan e-commerce. Sebelum menggunakan sosial media dan e-commerce perlulah untuk membentuk dan ditanamkan jiwa kewirausahaan. Menumbuhkan jiwa kewirausahaan adalah proses yang melibatkan pengembangan sikap, keterampilan, dan pemahaman yang diperlukan untuk berhasil berbisnis dan menghadapi tantangan kewirausahaan. Berikut adalah beberapa langkah yang dapat membantu menumbuhkan jiwa kewirausahaan: (1) Temukan Minat dan Lebih Lanjut Tentang Bidang Anda; (2)



Pendidikan dan Pembelajaran: (3) Cari Inspirasi; (4) Jangan Takut Gagal; (5) Rencanakan Bisnis Anda; (6) Ambil Risiko; (7) Jaringan; (8) Kreativitas dan Inovasi; (9) Keterampilan Manajemen Waktu; (10) Kesabaran dan Ketekunan; (11) Evaluasi dan Pelajari dari Kesalahan; (12) Berkomitmen pada Pertumbuhan Pribadi.

Berkenaan dengan kewirausahaan di kuatkan pula oleh Hartanti (2008) dalam jurnal *oktavalia* (2019) yang menyatakan bahwa Jiwa kewirausahaan merupakan nyawa kehidupan dalam kewirausahaan yang pada prinsipnya merupakan sikap dan perilaku kewirausahaan dengan ditunjukkan melalui sifat, karakter, dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif kedalam dunia nyata secara kreatif. Sukirman (2017) pada jurnal ekonomi dan bisnis menyatakan bahwa jiwa kewirausahaan yang merupakan kepribadian dan telah terinternalisasi melalui nilai-nilai kewirausahaan bagi orang yang melakukan kegiatan usaha. Kusmintarti (2017) dalam jurnal *JRAAM* menyatakan bahwa sikap kewirausahaan adalah agen perubahan yang berpengaruh terhadap produktivitas dan profitabilitas (Borasi & Finnigan, 2010). Berdasarkan pendapat para ahli di atas maka dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan merupakan sikap yang dapat membawa diri pada perubahan yang memiliki luaran dan output yang jelas dalam kegiatan berniaga atau berbisnis. Harapannya adalah dengan memiliki asas perubahan yang jelas dalam berniaga maka tidak mengalami kesulitan dalam memiliki kemandirian finansial.

Ketika jiwa kewirausahaan tumbuh maka membantu seseorang untuk dapat mencapai kemandirian finansial. Kemandirian finansial merupakan hal yang diinginkan setiap orang terutama pihak komunitas SEKMA Cinangsih. Salah satu media yang dapat dimanfaatkan adalah penggunaan sosial media dan e-commerce. Berkenaan dengan sosial media menurut Saputro (2023) mengemukakan bahwa perkembangan media sosial begitu pesat, tidak lagi hanya sebagai alat untuk bersosialisasi namun berkembang ke arah jual beli, afiliasi, hiburan dan sebagai salah satu pusat informasi. Keunggulan media sosial membuat keberadaannya menjadi begitu penting dan menjadi alat untuk dapat melakukan aktivitas jual beli. Sutriani, (2022) menyatakan bahwa Media sosial ini memungkinkan penggunaannya membuat konten kreatif dan inovatif serta membagikannya dalam bentuk video challenge, musik, menari, lipsync, dan lain sebagainya. Menurut (Kottler & Keller, 2016) menyatakan bahwa media sosial merupakan media yang digunakan oleh konsumen untuk berbagi teks, gambar, suara, video dan informasi dengan orang lain. (Taripal & Kanwar, 2012) mendefinisikan media sosial ialah media yang digunakan seseorang untuk menjadi sosial, atau mendapatkan daring sosial dengan berbagi isi, berita, foto dan lain-lain dengan orang lain.

Berdasarkan pemaparan para ahli dan fenomena di atas maka dapat memberikan gambaran bahwa kekuatan media sosial sangatlah kuat dalam mengubah kebiasaan seseorang baik dalam aspek bersosialisasi maupun berinteraksi dalam segi hal lainnya. Maka alangkah sungguh sangat di sayangkan apabila sosial media hanya dijadikan sebagai media atau alat berkomunikasi saja. Kekuatan sosial media banyak yang dapat membantu untuk dijadikan alat dalam bertransaksi. Salah satunya adalah berniaga. Media lainnya yang dapat memudahkan orang dalam bertransaksi dan memiliki aktivitas kewirausahaan adalah dengan memanfaatkan e-commerce.

Berkenaan dengan e-commerce (Riswandi, 2019) mengungkapkan bahwa telah melahirkan revolusi lain, di mana terjadi penekanan secara bisnis dalam penjualan dan pembelian produk dan pelayanan. Hal ini juga berkenaan dengan dan penjualan informasi, produk dan pelayanan jaringan komunikasi Komputer. Terkait dengan E-Commerce Marketbiz Research (diakses pada 2023) menyebutkan bahwa membantu pelaksanaan tradisional melalui cara baru dalam mentrasfer dana dari proses informasi, karena informasi menjadi jantung dari aktivitas perdagangan apapun. Informasi secara elektronik ditransfer dari komputer ke komputer secara otomatis, kenyataannya hal ini telah mentransformasikan cara organisasi beroperasi. E-commerce adalah pendekatan baru bisnis baik secara elektronik dan menggunakan jaringan dan Internet. Dengan cara ini proses jual beli atau pertukaran produk, jasa dan informasi melalui komputer melakukan komunikasi dan jaringan termasuk internet (Turban et al., 2006 *dalam* Pradana, 2015).

E-commerce berarti transaksi paperless di mana inovasi seperti pertukaran data elektronik, surat elektronik, papan buletin elektronik, transfer dana elektronik dan teknologi berbasis jaringan lainnya diterapkan berdasarkan jaringan Umumnya, e-commerce adalah strategi komersial baru mengarah kepada peningkatan kualitas produk dan layanan dan perbaikan di tingkat layanan penyediaan sementara, link persyaratan organisasi, pemasok, dan konsumen ke arah mengurangi biaya (Shaw, 2001 dalam Pradana, 2015). Keunggulan pada e-commerce disampaikan pula oleh (Pradana, 2015) menyampaikan bahwa terdapat beberapa alasan mengapa perusahaan menjalankan bisnis dengan menggunakan fasilitas e-commerce, yaitu: (1) Dapat menjangkau audiensi di seluruh dunia. (2) Dapat melakukan komunikasi interaktif dengan biaya yang efisien. (3) Dapat menjangkau target konsumen tertentu. (4) Lebih mudah menyampaikan perubahan informasi seperti perubahan harga atau informasi lainnya. (5) Meningkatkan pelayanan kepada pelanggan karena tersedia akses selama 24 jam, tujuh hari seminggu. (6) Mendapatkan umpan balik segera dari konsumen. (7) Merupakan saluran distribusi alternatif. (8) Menyediakan biaya penyebaran informasi merek yang efektif dan efisien.

Berdasarkan pemaparan para ahli dan fenomena di atas maka memberikan gambaran bahwa e-commerce dan sosial media merupakan alat yang dapat dimanfaatkan untuk berwirausaha. Alat ini belum sepenuhnya di manfaatkan oleh Komunitas SEKMA Cinangsih. maka tim pengabdian kepada Masyarakat ingin membantu untuk kelompok dan komunitas SEKMA Cinangsih sadar wisata turut menumbuhkan jiwa kewirausahaannya. Hal penting yang dapat di garis bawahi disini adalah selain menumbuhkan jiwa kewirausahaan, pemanfaatan media sosial dan penggunaan ecommerce menjadi perhatian khusus bagi tim untuk Komunitas SEKMA Cinangsih dapat memanfaatkan dengan sebaik mungkin.

Ketika jiwa kewirausahaan sudah muncul dan alat tempur seperti media sosial dan e-commerce akan di gunakan maka perlulah menjalankan program yang membantu komunitas SEKMA Cinangsih untuk menjalankan yang namanya program reseller tanpa modal.

Program reseller tanpa modal ini didefinisikan sebagai program yang membantu komunitas SEKMA Cinangsih untuk memiliki usaha dan kegiatan berniaga tanpa harus menggunakan modal. Hal ini didasari atas keunggulan program reseller yang tidak perlu menyetok barang dan bisa langsung jual ke pelanggan dengan harga yang sudah di naikan oleh reseller hal ini bisa dikatakan juga reseller dropship. Dalam aktivitas bisnis online dengan sistem ini pelaku bisnis tidak perlu memproduksi barang sendiri dan hanya cukup menjalin kerjasama dengan pihak produsen atau distributor dengan cara meminta barang dari produsen setelah itu dijual (Dimas, 2014) dalam jurnal Pendidikan ekonomi (Permatasari, 2018). Reseller merupakan orang yang menjual kembali produk dari suplier kepada konsumen dengan menggunakan harga dari reseller menurut (Khulwah, 2021). Berdasarkan pemaparan di atas maka dapat memberikan kesimpulan bahwa program reseller tanpa modal atau kita kenal dropship dapat membantu para komunitas SEKMA Cinangsih dan kelompok sadar lingkungan untuk dapat memulai usaha tanpa harus nyetok barang. Ketika konsep reseller tanpa modal diterapkan, selanjutnya adalah memiliki e-commerce untuk dijadikan wadah untuk melakukan promosi atau jual beli. Platform e-commerce atau aplikasi yang dapat di rekomendasikan adalah (1) Rates; (2) dusdusan; (3) Raena; (4) Evermos; (5) Riselio; (6) Paidin; (7) Sahabat Dropshipper (8) Reseller Dropship (9); Bandros; (10) Tokopedia dan Shopee.

Permasalahan yang dihadapi Komunitas SEKMA Cinangsih adalah ingin memiliki kemandirian finansial dan ingin berwirausaha. Komunitas SEKMA Cinangsih belum sepenuhnya menerapkan sosial media dan e-commerce. Keterbatasan modal menjadi hal lain yang dikeluhkan oleh Komunitas SEKMA Cinangsih. dikarenakan kemampuan finansial menjadi keterbatasan Komunitas SEKMA Cinangsih.

Berdasarkan deskripsi permasalahan Komunitas SEKMA Cinangsih yang diuraikan di atas dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Permasalahan Komunitas SEKMA Cinangsih dan Sadar Wisata

No	Permasalahan Mitra	Keterangan
1.	Belum memiliki jiwa kewirausahaan	1. Belum optimalnya keinginan untuk berbisnis atau berwirausaha
2.	Belum sepenuhnya memanfaatkan media sosial	1. Belum menyadari kekuatan media sosial 2. Belum memanfaatkan sosial media sebagai salah satu media berbisnis dan berwirausaha 3. Belum memisahkan kepentingan pribadi dan kepentingan berwirausaha pada penggunaan media sosial
3.	Belum memanfaatkan e-commerce dan aplikasi untuk berwirausaha	1. Belum menyadari kekuatan aplikasi dan e-commerce 2. Belum memanfaatkan e-commerce dan aplikasi sebagai salah satu media berbisnis dan berwirausaha
4.	Tidak mengetahui program reseller tanpa modal	1. Belum mengenal sistem reseller 2. Belum mengenal sistem reseller tanpa modal/dropship
5.	Tidak mengetahui cara memanfaatkan program reseller tanpa modal	1. Cara menjalankan program reseller tanpa modal 2. Mekanisme dari tahap awal sampai akhir dalam menjalankan program reseller tanpa modal

Setelah mengamati, melihat lebih jauh dan bermusyawarah dengan komunitas SEKMA Cinangsih. Diketahui bahwa situasi, kondisi dan keadaan dari komunitas SEKMA Cinangsih yang ingin memiliki kemandirian finansial maka Tim pengabdian kepada Masyarakat ini membuat sosialisasi dan pendampingan kepada Komunitas SEKMA Cinangsih untuk memiliki modal yang dapat dijadikan sebagai bentuk berwirausaha tanpa modal. Salah satu bentuk kegiatannya adalah dengan cara menumbuhkan jiwa kewirausahaan, memanfaatkan dengan optimal sosial media dan menjalankan program reseller tanpa modal.

Dengan adanya pengabdian masyarakat ini diharapkan Komunitas SEKMA Cinangsih dapat memiliki kemandirian finansial dengan memanfaatkan sosial media, aplikasi dan e-commerce.

METODE KEGIATAN

Metode yang digunakan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh komunitas SEKMA Cinangsih adalah mengenalkan, menjelaskan, mendampingi dan memberikan sosialisasi dan pelatihan serta mengevaluasi kegiatan berwirausaha melalui program reseller tanpa modal. Tahapan – tahapan kegiatan ditampilkan pada tabel berikut:

Tabel 2. Tahapan Kegiatan Sosialisasi dan Pelatihan Kepada Mitra

No	Aktivitas	Luaran
1	Sosialisasi menumbuhkan jiwa kewirausahaan	1.1 Memahami dan mengerti terhadap aktivitas berwirausaha
		1.2 Mengetahui keunggulan dari kegiatan berwirausaha
2	Pendampingan pembuatan akun media sosial	2.1 Mampu membuat akun tiktok
		2.2 Mampu membuat akun instagram
3	Pendampingan membuat akun	2.1 Mampu mengatur produk pada e-

No	Aktivitas	Luaran
	aplikasi pihak ketiga dan e-commerce	commerce/aplikasi
		2.2 Mampu mengatur tampilan e-commerce/aplikasi
		2.3 Mampu mengatur ketersediaan produk e-commerce/aplikasi
		2.4 Mampu mengatur varian warna produk e-commerce/aplikasi
4	Pelatihan dan pendampingan penggunaan media sosial, aplikasi dan e-commerce	4.1 Mampu mengoperasikan dan menjalankan media sosial, aplikasi dan e-commerce
		5.1 Mampu menjalankan program reseller tanpa modal melalui sosial media
5	Pengintegrasikan dan mengaplikasikan program reseller tanpa modal	5.2 Mampu menjalankan program reseller tanpa modal melalui sosial aplikasi pihak ketiga
		5.3 Mampu menjalankan program reseller tanpa modal melalui e-commerce
6	Evaluasi	6.1 Monitoring dan evaluasi kegiatan sosialisasi dan pelatihan kepada mitra

Kegiatan pengabdian kepada Masyarakat ini berfokus pada enam tahapan, yaitu (1) Sosialisasi dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan; (2) Pendampingan pembuatan akun media sosial; (3) Pendampingan membuat akun aplikasi pihak ketiga dan e-commerce; (4) Pelatihan dan pendampingan penggunaan media sosial, aplikasi dan e-commerce; (5) Pengintegrasikan dan mengaplikasikan program reseller tanpa modal; (6) Evaluasi.

Rincian Tahapan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat adalah sebagai berikut:

- (1) Mengawali kegiatan dengan melakukan sosialisasi dalam rangka menumbuhkan jiwa kewirausahaan. Kegiatan ini berfokus pada meyakinkan dan memberikan pengetahuan terkait dengan kewirausahaan. Tujuan dari sosialisasi ini adalah agar komunitas dan kelompok sadar wisata dapat mengetahui keunggulan dari berwirausaha. dan output yang ingin di hasilkan adalah komunitas dan kelompok sadar wisata memiliki jiwa berwirausaha dan mau untuk melakukan wirausaha.
- (2) Kegiatan selanjutnya adalah Pendampingan pembuatan akun media sosial. Kegiatan ini berfokus pada pembuatan akun media sosial. Tujuannya adalah bahwa setiap orang atau anggota dari komunitas dan kelompok sadar wisata dapat memiliki media sosial. Outputnya adalah para anggota mau menggunakan dan memanfaatkan media sosial.
- (3) Kegiatan selanjutnya adalah pendampingan membuat akun aplikasi pihak ketiga dan e-commerce. Kegiatan ini befokus pada pengalaman dalam menggunakan aplikasi dan e-commerce. Tujuannya adalah anggota dari komunitas dan kelompok sadar wisata ingin menggunakan aplikasi dan e-commerce tersebut. Outputnya adalah komunitas dan kelompok sadar wisata mampu untuk dapat menjalankan aplikasi dan e-commerce dengan berbasis wirausaha.
- (4) Kegiatan selanjutnya adalah Pelatihan dan pendampingan penggunaan media sosial, aplikasi dan e-commerce. Kegiatan ini berfokus pada tingkat kemampuan mitra dalam menggunakan media sosial dan e-commerce. Tujuan dari kegiatan ini adalah mitra dapat menjalankan aktivitas bisnis dan berwirausaha dengan memanfaatkan media sosial dan e-commerce. Outputnya adalah mitra memahami kedudukan media sosial dan e-commerce sebagai alat yang dapat membantu aktivitas berwirausaha. Analisis penggunaan media sosial dapat dipahami dengan baik oleh mitra. seperti permainan media, harga, warna dan juga video.

- (5) Kegiatan selanjutnya adalah pengintegrasikan dan mengaplikasikan program reseller tanpa modal. Kegiatan ini berfokus pada penerapan kegiatan wirausaha dengan mengaplikasikan program reseller tanpa modal. Hal ini perlu penyesuaian yang jelas antara supplier dan penjual. Artinya perlu sistem dan mekanisme yg terstruktur dalam aktivitas penjualan maupun pembelian. Mitra perlu memahami alur serta mekanisme yang dilakukan. Karena setiap mitra atau pihak ketiga memiliki aturan yang berbeda. Namun mekanisme atau aturan yang mengikuti komunitas dan kelompok sadar wisata perlu paham. Mekanisme inilah yang di beritahu dalam kegiatan pendampingan.
- (6) Evaluasi adalah kegiatan penilaian dan melihat sejauh mana mitra dapat menjalankan program reseller tanpa modal dengan sebaik mungkin.



Gambar 1. Cover Bahan Ajar Sosialisasi Dalam Rangka Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan

Berdasarkan Gambar 1 di atas maka dapat memberikan informasi bahwa Tim pengabdian kepada masyarakat menggunakan bahan ajar/slide persentasi untuk melakukan sosialisasi dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan. Di harapkan dengan adanya bahan ajar ini, Komunitas SEKMA Cinangsih dapat menumbuhkan jiwa kewirausahaan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan permasalahan Komunitas SEKMA Cinangsih yang telah di paparkan di atas maka solusi yang dapat diberikan adalah;

1. Memberikan sosialisasi akan pentingnya menumbuhkan jiwa kewirausahaan
2. Memberikan pendampingan untuk membuat akun media sosial
3. Memberikan pendampingan untuk membuat akun aplikasi dan e-commerce
4. Memberikan pelatihan dalam penggunaan media sosial, aplikasi dan e-commerce
5. Memberikan pelatihan dalam pengintegrasian penggunaan media sosial, aplikasi dan e-commerce
6. Evaluasi kegiatan pengabdian kepada Masyarakat

Hal yang perlu diperhatikan pada Sosialisasi dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan adalah dengan Ada beberapa hal penting yang perlu diperhatikan dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan (1) Pendidikan dan Pengetahuan (2) Kreativitas dan (3) Kemampuan Mengambil Risiko (4) Kemampuan

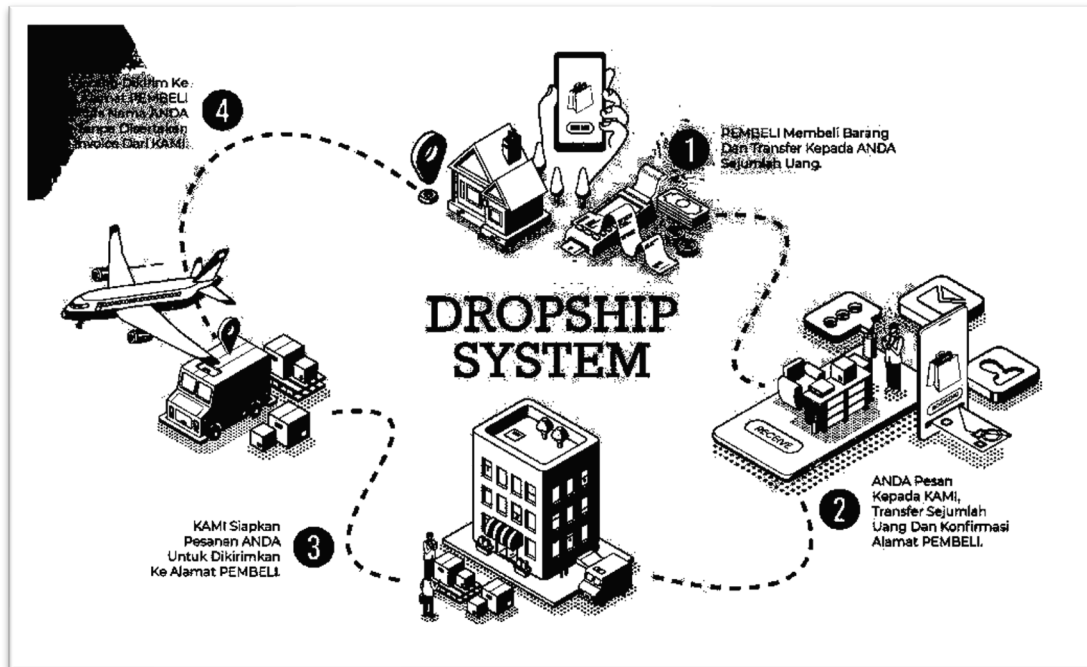
Manajerial (5) Ketekunan dan Kemandirian (6) Jaringan dan Kemitraan (7) Kesadaran akan Peluang (8) Keterampilan Komunikasi dan Negosiasi (9) Keinginan untuk Belajar (10) Etika dan Nilai Bisnis

Pendidikan dan pengetahuan didefinisikan sebagai hal yang dapat membantu setiap individu untuk memahami dan mengerti terkait dengan konsep dan hal hal yang bersifat ilmu pengetahuan. Hal ini merupakan modal awal untuk bisa mengerjakan aktivitas kewirausahaan. Kreativitas didefinisikan sebagai sifat yang memiliki nilai keunikan dan memiliki keistimewaan dibandingkan dengan yang lain. Didalam aktivitas kewirausahaan sangat diperlukan sebagai salah satu nilai jual dalam berbisnis. Kemampuan mengambil resiko didefinisikan sebagai kemampuan dalam menganalisis kerugian. Hal ini diperlukan dalam menentukan keputusan berbisnis, jual beli dan berwirausaha. Kemampuan manajerial didefinisikan sebagai kemampuan dalam mengelola. Ketekunan dan kemandirian didefinisikan sebagai sifat yang erat kaitannya dengan konsistensi. Hal ini memberikan dampak yang positif dalam menjalani aktivitas bisnis dan berwirausaha. Jaringan dan kemitraan didefinisikan sebagai bentuk yang erat kaitannya dengan kemitraan. Kesadaran dan peluang didefinisikan sebagai momentum yang dapat dimanfaatkan dengan baik. Kesempatan ini dimanfaatkan ketika beraktivitas bisnis dan berwirausaha. Keterampilan komunikasi dan negosiasi didefinisikan sebagai keahlian dalam berbicara yang dapat membantu menyampaikan informasi dan memberikan asas pertimbangan terkait dengan beberapa keputusan yang berkenaan dengan aktivitas bisnis dan wirausaha.

Keinginan untuk belajar didefinisikan sebagai hal yang bersifat pengembangan yang outputnya memberikan pengetahuan baru. keterikatan dengan konsumen dan etika dan nilai bisnis merupakan hal yang bersifat mengikat dan hal-hal yang diatur dan disepakati oleh aturan, norma dan hukum yang berlaku. Hal ini memberikan Batasan-Batasan tertentu yang nantinya dapat membantu dan menghindari dari perselisihan di dalam aktivitas bisnis. Memahami dan mengembangkan aspek-aspek ini dapat membantu seseorang untuk menjadi seorang wirausahawan yang sukses. Menumbuhkan jiwa kewirausahaan memiliki sejumlah keuntungan yang dapat memberikan dampak positif baik secara individu maupun dalam lingkungan bisnis secara lebih luas. Beberapa keuntungan tersebut meliputi: (1) Kreativitas dan Inovasi menurut (Sarasvathy, 2001), hal ini didefinisikan bahwa Kewirausahaan mendorong pemikiran kreatif dan inovatif dalam menyelesaikan masalah atau menciptakan produk atau layanan baru. (2) Pertumbuhan Ekonomi menurut (Acs, 2003) mendefinisikan bahwa wirausahawan cenderung menciptakan lapangan kerja baru dan memicu pertumbuhan ekonomi melalui pembuatan bisnis yang sukses. (3) Kemandirian Ekonomi (Shane, 2000) mendefinisikan bahwa dengan kewirausahaan, seseorang dapat menjadi mandiri secara ekonomi dengan mengembangkan bisnis mereka sendiri. (4) Inisiatif dan Kemandirian menurut (Baumol, 1968) mendefinisikan bahwa wirausahawan seringkali memiliki kontrol atas arah dan tujuan bisnis mereka, memungkinkan inisiatif dan kemandirian yang tinggi. (5) Peningkatan Keterampilan. (Hitt, 1968) mendefinisikan bahwa Proses kewirausahaan memungkinkan seseorang untuk mengasah dan meningkatkan beragam keterampilan, mulai dari manajerial hingga kreatif.

Pendampingan pembuatan akun media sosial hal yang perlu diperhatikan adalah sinkronisasi akun dengan profil dan pemilik asli akun. Hal ini bertujuan agar terdapat kesesuaian data yang nantinya dapat dimanfaatkan dan tidak lepas dari aspek tanggung jawab melakukan aktivitas media sosial. Pendampingan membuat akun aplikasi pihak ketiga dan e-commerce hal yang perlu diperhatikan adalah kesesuaian akun. Tujuannya sama dengan pembuatan akun media sosial. Pelatihan dan pendampingan penggunaan media sosial, aplikasi dan e-commerce hal yang perlu diperhatikan adalah mengenal dan bijak dalam menggunakan media sosial, aplikasi dan e-commerce. Penggunaan tidak hanya sebagai bermedia sosial namun juga dimanfaatkan pada aspek bisnis dan berwirausaha.

Pengintegrasikan dan mengaplikasikan program reseller tanpa modal hal yang perlu diperhatikan adalah system dan alur dalam pengintegrasian media sosial aplikasi, dan e-commerce dalam kesatuan sistem. Contoh dari program reseller tanpa modal adalah sebagai berikut;



Gambar 2. sistem reseller tanpa modal/dropship
 Sumber: resellerdropship.com (diakses pada 13-11-23)

Berdasarkan gambar di atas maka dapat memberikan informasi bahwa program reseller tanpa modal atau kita kenal dengan Dropship adalah cara menjual barang yang saat ini trend digunakan oleh para reseler secara online. Dengan cara dropship, reseler dapat menjual barang dan jasa tanpa harus memiliki ketersediaan barang. Proses packing sampai pengiriman digarap oleh toko online di mana reseler bermitra sebagai dropshipper. Maraknya social media dan e-commerce dapat jadi lahan bagi reseler untuk memasarkan barang. Modal mereka berupa gambar produk, deskripsi dan harga. Informasi produk ini di-upload ke sosial media dan e-commerce kemudian tinggal menunggu pesanan masuk. Semakin banyak jaringan teman atau followers semakin besar target pasar untuk produk-produk yang dijual.

Pihak yang berjualan dengan skema dropship disebut sebagai Dropshipper. Kebanyakan dari dropshipper berjualan sebagai sampingan untuk mendapatkan penghasilan tambahan. Namun ada juga beberapa yang awalnya hanya sebagai sampingan namun akhirnya dijadikan profesi ini sebagai penghasilan utama. Cara kerjanya adalah di awal akan mencari supplier pemasok yang bisa diajak bekerjasama dan memenuhi kriteria sebagai berikut harga produk yang diberikan oleh supplier murah dan kompetitif, supplier melayani order dropship dan supplier menyediakan gambar dan informasi detail produk. 3 kriteria di atas terpenuhi, dropshipper sudah bisa mulai memasarkan produk di social media/ marketplace. Dropshipper akan mengupload gambar produk dan melengkapi deskripsinya. Selanjutnya, tinggal menunggu pesanan masuk. Jika ada pesanan, dropshipper akan memprosesnya melalui supplier dengan mekanisme dropship.

Evaluasi kegiatan pengabdian kepada Masyarakat yang perlu diperhatikan adalah program yang dijalankan dapat berjalan dengan baik. Komunitas dan kelompok sadar wisata telah tumbuh jiwa kewirausahaannya. Program reseller tanpa modal dapat berjalan dengan baik dan Komunitas SEKMA Cinangsih bisa mendapatkan penghasilan melalui program tersebut.

Tim sosialisasi dan pelatihan terdiri dari ahli di bidang Manajemen dan Ilmu Komunikasi yang sesuai dengan kendala yang dihadapi dengan Komunitas SEKMA Cinangsih. Tim sosialisasi dan

pelatihan ini adalah dosen Manajemen dan dosen Ilmu Komunikasi. Tim sosialisasi dan pelatihan memiliki latar belakang Pendidikan dan kompetensi yang sesuai dengan kegiatan sosialisasi dan pelatihan yang didukung oleh latar belakang pendidikan dalam bidang Manajemen dan ilmu komunikasi yang sesuai dengan kendala komunitas dan kelompok sadar wisata. Kegiatan sosialisasi dan pelatihan ini melibatkan mahasiswa manajemen sebanyak 5 mahasiswa dan mahasiswa ilmu komunikasi sebanyak 5 mahasiswa. Mahasiswa manajemen dan ilmu komunikasi dilibatkan untuk membantu pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kompetensi mahasiswa dalam menggunakan dan mengkonfigurasi sosial media, memanfaatkan aplikasi dan mendayagunakan serta menggunakan e-cammerce dan membantu selama proses pelatihan, pendampingan, sosialisasi dan evaluasi hasil kegiatan sosialisasi, pelatihan serta pelaporan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

Berikut adalah kegiatan sosialisasi dan pelatihan yang telah dilaksanakan oleh tim pengabdian kepada masyarakat.



Gambar 3. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat di Komunitas SEKMA Cinangsih

Berdasarkan gambar di atas maka dapat memberikan informasi bahwa tim pengabdian kepada komunitas dan kelompok sadar wisata melakukan kegiatan sosialisasi, pendampingan, pelatihan dan evaluasi program penerapan reseller tanpa modal melalui media sosial dan e-commerce. Komunitas dan kelompok sadar wisata sangat antusias dan bersemangat dalam kegiatan pengabdian ini. Tim pengabdian kepada Masyarakat beserta mahasiswa sangat bersemangat dalam menyelenggarakan kegiatan pengabdian ini. Diharapkan Komunitas SEKMA Cinangsih dapat menumbuhkan jiwa kewirausahaan, memanfaatkan potensi media sosial, aplikasi dan e-commerce dalam menjalankan program reseller tanpa modal. Luarannya Komunitas SEKMA Cinangsih dapat memiliki kemandirian secara finansial.

KESIMPULAN DAN SARAN

Hasil dari Pengabdian kepada Masyarakat terhadap Komunitas SEKMA Cinangsih dapat di tarik kesimpulan bahwa dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan perlu peran mentor yang siap membantu dan mendampingi. Dari kegiatan pengabdian ini tim pengabdian kepada Masyarakat membantu untuk menjadi wadah dan pendamping dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan. Dengan

tumbuhnya jiwa kewirausahaan maka sadar akan berniaga semakin tinggi. Sehingga keinginan untuk memiliki kemandirian secara finansial semakin tinggi. Untuk dapat kemandirian secara finansial diperlukan cara yang tepat. Salah satu hal yang dapat dimanfaatkan adalah dengan memanfaatkan media sosial, aplikasi dan e-commerce. Ketika media ini telah dimanfaatkan maka Langkah selanjutnya adalah dengan menerapkan program reseller tanpa modal. Penerapan ini perlu di bantu dan didampingi. Mengingat program ini perlu pemahaman system dan aturan yang mengikat antara pihak pertama, kedua dan pihak ketiga.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim mengucapkan terima kasih kepada Komunitas SEKMA Cinangsih. Mahasiswa Manajemen Universitas INABA, Mahasiswa ilmu komunikasi dan UKM Ranger serta pihak pihak lainnya yang membantu terlaksanannya kegiatan pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Acs, Z. J., & Audretsch, D. B. (2010). *Entrepreneurship, Growth, and Public Policy*. Cambridge University Press: Cambridge, UK
- Baumol, W. J. (1968). *Entrepreneurship in Economic Theory*. The American Economic Review, 58(2), 64-71.
- Hitt, M. A., Ireland, R. D., & Camp, S. M. (2002). *Strategic Entrepreneurship: Entrepreneurial Strategies for Wealth Creation*. Blackwell Publishing: Malden, MA.
- Hitt, M. A., Ireland, R. D., & Camp, S. M. (2002). *Strategic Entrepreneurship: Entrepreneurial Strategies for Wealth Creation*. Blackwell Publishing: Malden, MA.
- Ida, N.S (2022). *Aktualisasi Diri Dan Media Sosial (Dramaturgi Kaum Milenial Dalam Media Sosial Tiktok)*. *Widya Dut a*. 17-2.
- Oktafalia, M. M. (2019). *Pengaruh Jiwa Kewirausahaan, Nilai Kewirausahaan Terhadap Perilaku Kewirausahaan Dan Keberlangsungan Usaha Pada Sektor Umkm*. *Jurnal Bina Manajemen*, 7.2.171 – 183
- Permatasari, W., Kanton s., & Widodo, J. (2018). *Motivasi Berbisnis Online Secara Reseller Pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember*. *Jurnal Pendidikan Ekonomi: Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, Ilmu Ekonomi, dan Ilmu Sosial* 59.1907-9990|2548-7175|olume 12 Nomor 1 (2018) DOI: 10.19184/jpe.v12i1.7474
- Philip, K., & Kevin, L. K. (2016). *Handbook Of Research Of Effective Advertising Strategies In The Social Media Age*. Cambridge: IGI Global, hlm. 338.
- Pradana, M. (2015). *Klasifikasi Bisnis E-Commerce Di Indonesia*. Universitas Telkom. 27 (2): 163-174, 2015.0852-1875
- Riswandi, D. (2019). *Transaksi On-Line (E-Commerce) : Peluang Dan Tantangan Dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Universitas Nahdlatul Ulama Nusa Tenggara Barat. *Jurnal Econetica*. Vol.1 No.1 Mei 2019 p-ISSN: 2685-1016
- Saputro, A. H., Suryaningprang, A., Wijaya, F., Muttaqin, R., & Tawaqal, R. S. (2023). *Pemanfaatan Media Sosial Melalui Tiktok Shop Untuk Peningkatan Penjualan Bagi Pelaku Usaha Di Virageawie*. *Jurnal Abdi Insani*, 10(3), 1291-1306. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v10i3.1000>
- Sarasvathy, S. D. (2001). *Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency*. *Academy of Management Review*, 26(2), 243-263
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). *The promise of entrepreneurship as a field of research*. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
- Shaw, M., Blanning, R., Strader, T., & Whinston, A. (2012). *Handbook on electronic commerce*. Springer Science & Business Media.



- Sukirman. (2017). *Jiwa Kewirausahaan Dan Nilai Kewirausahaan Meningkatkan Kemandirian Usaha Melalui Perilaku Kewirausahaan*. Fakultas Ekonomi, Universitas Muria Kudus. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 20. 1-4-2017. 1979 – 6471.
- Taripal, V., & Kanwar, P. (2012). *Understanding Social Media*. (London (USA): Ventus Publishing ApS
- Turban, E., King, D., Lee, J., Warkentin, M., & Chung, M. H. (2006). E-commerce: A managerial perspective. Low Price Edition, 180-183.

