

SOSIALISASI DAN PELATIHAN PENJUALAN DENGAN E-COMMERCE PADA SANTRI PONDOK PESANTREN QURO BILAL BIN ROBAH

Viniyati Maftuchach^{*a}, Abdul Rohman^b, Andri Gunawan^c,
STIE Muhammdiyah Jakarta^{a,b,c}
^{*}yativym@gmail.com

Abstract

The Quro Bilal Bin Robah Islamic Boarding School is a Tahfidz Islamic boarding school located in Depok, West Java. Currently, Islamic boarding schools only focus on religious lessons and entrepreneurship guidance to students by teaching entrepreneurship conventionally, where the products produced are still marketed offline. Even though marketing in this day and age, should have taken advantage of technological advances. The role of technology in marketing is related to how to promote and distribute goods and services to groups of buyers, so that the marketing of goods and services can reach a wider market. The method of implementing the service is by providing socialization and e-commerce training so that it is hoped that there will be a development of market access for the products produced by the students. Based on the results of the implementation of community service activities for the students at Quro Bilal Bin Robah Islamic Boarding School, it can be concluded that, first, the development of the skills of the students about entrepreneurship must be instilled from an early age, by providing motivation and entrepreneurial knowledge to the students. secondly, entrepreneurial knowledge becomes very important for later independence when they leave the lodge, so it is necessary to provide provision for students while they are still at the cottage, in order to face future life. Third, along with the times, the knowledge and ability to sell online using e-commerce is very important because by using e-commerce applications that easily reach consumers from all over Indonesia, so that the marketing of the products of the students can be wider.

Keywords: Socialization, Training, E-commerce, Santri.

Abstrak

Pondok Pesantren Quro Bilal Bin Robah merupakan pondok pesantren Tahfidz yang berada di Depok, Jawa Barat. Pondok pesantren saat ini hanya terfokus pada pelajaran agama dan bimbingan kewirausahaan kepada santri dengan mengajarkan kewirausahaan secara konvensional, dimana produk yang dihasilkan masih dipasarkan secara offline. Padahal pemasaran pada zaman sekarang ini, seharusnya sudah memanfaatkan kemajuan teknologi. Peranan teknologi dalam pemasaran berkaitan dengan cara promosi dan mendistribusikan barang dan jasa kepada kelompok pembeli, sehingga pemasaran barang dan jasa dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Metode pelaksanaan pengabdian yakni dengan memberikan sosialisasi dan pelatihan e-commerce sehingga diharapkan ada pengembangan akses pasar atas produk-produk yang dihasilkan oleh para santri. Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian pada santri Pondok Pesantren Quro Bilal Bin Robah, maka dapat disimpulkan, pertama, pengembangan keterampilan para santri tentang kewirausahaan harus ditanamkan sejak dini, dengan memberikan motivasi dan pengetahuan kewirausahaan terhadap para santri. kedua, pengetahuan kewirausahaan menjadi sangat penting untuk kemandirian nanti jika sudah keluar dari pondok, sehingga diperlukan pembekalan kepada para santri saat masih di pondok, guna menghadapi kehidupan dimasa depan. ketiga, seiring perkembangan zaman, pengetahuan dan kemampuan berjualan online dengan menggunakan e-commerce menjadi sangat penting sebab dengan menggunakan aplikasi e-commerce yang mudah menjangkau konsumen dari seluruh Indonesia, sehingga pemasaran hasil-hasil produksi santri dapat lebih luas.

Kata Kunci : Sosialisasi, Pelatihan, E-commerce, Santri.

1. Pendahuluan

Kualitas SDM yang rendah menjadi suatu permasalahan yang serius di masyarakat. Penyebab rendahnya kualitas SDM tersebut boleh jadi dikarenakan kelemahan finansial. Apalagi untuk kelompok masyarakat tertentu yang disebut yatim dan dhuafa yang jika tidak ditangani secara sungguh-sungguh akan menjadi problem yang mengkhawatirkan selain masalah lain yakni kemiskinan dan juga putus sekolah (Hadiyati, Prihandini, & Kaban, 2020). Hadirnya pondok pesantren (ponpes) yang bersedia menampung mereka secara gratis menjadi solusi tersendiri. Pondok Pesantren (ponpes) merupakan lembaga pendidikan tertua di Indonesia yang berfungsi sebagai pendidik sekaligus pembina kehidupan bermasyarakat, terutama di wilayah pedesaan. Ponpes sebagai pusat pendidikan agama bagi para santri, tetapi juga merupakan roda penggerak ekonomi bagi masyarakat sekitar. Hal ini terutama terjadi pada ponpes yang hanya mengajar ilmu agama (Kaban, Hadiyati, & Prihandini, 2020).

Ciri khas pesantren adalah pengajaran tentang kemandirian kepada semua santrinya. Kemandirian juga merupakan penanaman awal dari pendidikan kewirausahaan di pondok pesantren. Selain mendidik santri dengan pengetahuan agama dan umum, pesantren juga perlu membekali para santrinya dengan pendidikan kewirausahaan sebagai salah satu langkah untuk mencetak santri memiliki mental dan kemandirian secara ekonomi. Pengembangan keterampilan para santri tentang kewirausahaan harus ditanamkan sejak dini, dengan memotivasi kemauan dan pengetahuan kewirausahaan terhadap para santri. Pengetahuan kewirausahaan menjadi sangat penting untuk kemandirian nanti jika sudah keluar dari pondok bahkan ketika masih berada di pondok pesantren (Hermanto, Syahril, & Kurdi, 2020). Memiliki jiwa kewirausahaan merupakan bagian dari anjuran agama Islam dan salah satu jiwa entrepreneur yang diajarkan dalam Islam diantaranya adalah berdagang, sehingga Islam sangat mendorong umatnya untuk melaksanakan kegiatan bisnis dan menjadi seorang wirausahawan karena hal ini merupakan suatu kegiatan yang mampu mendatangkan manfaat bagi banyak orang serta bisa menciptakan kemandirian umat (Syamsuri, Ramadhan, & Khoirul, 2019).

Kumalasari, Kurniawan, Wiranto, & Kahar, (2020) menyatakan bahwa pondok pesantren dapat menjadi pusat pendidikan yang mampu menumbuhkan jiwa kewirausahaan, pesantren tergolong di antara lembaga pendidikan keagamaan swasta yang leading, dalam arti berhasil merintis dan menunjukkan keberdayaan baik dalam hal kemandirian penyelenggaraan maupun pendanaan (self financing). Tegasnya selain menjalankan tugas utamanya sebagai kegiatan pendidikan Islam yang bertujuan regenerasi ulama, pesantren telah menjadi pusat kegiatan pendidikan yang konsisten dan relatif berhasil menanamkan semangat kemandirian, kewiraswastaan, semangat berdikari yang tidak menggantungkan diri kepada orang lain.

S. Arifin & Setyohadi (2016) memberikan analisis bahwa selain pendidikan agama, sebaiknya para santri dibekali dengan berbagai kegiatan kewirausahaan yang diharapkan mendukung para santri untuk memiliki keterampilan dan kemampuan yang dapat menjadi bekal ketika telah menyelesaikan pendidikan di pesantren dan terjun ke masyarakat, salah satu kelebihan produk dari santri adalah masyarakat percaya bahwa produk-produk yang dihasilkan oleh alumni atau santri mempunyai beberapa kelebihan, karena secara syariat keilmuan islam, para alumni

ataupun santri mengetahui dengan betul bagaimana proses pembuatan produk yang baik dengan tidak meninggalkan syarat-syarat yang ditentukan oleh agama Islam. Abbas, Sumarsono, Satrio, & Purboyo (2019) menambahkan bahwa Pondok pesantren merupakan lembaga non-formal yang didalamnya memang secara khusus mengajarkan keilmuan agama, namun tidak bisa dihindari kenyataan bahwa individu-individu santri berasal dari latar belakang yang berbeda dan mempunyai minat serta bakat yang berbeda. Dengan kultur khas-nya, kombinasi antara minat-bakat santri dan kultur pesantren bisa menghasilkan wirausahawan.

Pondok Pesantren Quro Bilal Bin Robah merupakan pondok pesantren Tahfidz yang berada di Depok, Jawa Barat, yang saat ini mengasuh 30 santri. Layaknya pondok pesantren yang berfokus pada mata pelajaran agama, maka diperlukan pengetahuan tambahan yang memperkaya ketrampilan santri agar kelak setelah lulus dari pondok dapat beradaptasi dengan lingkungan masyarakat yang saat ini mengalami perubahan dengan adanya perkembangan teknologi digital, termasuk dalam cara mencari nafkah. Jika suatu saat santri mampu berwirausaha mandiri menghasilkan jasa atau produk, maka diharapkan mereka mampu memasarkan juga dengan menggunakan teknologi informasi yang dikenal dengan *e-commerce*.

.Saat ini pemasaran secara offline memiliki jangkauan yang tidak terlalu luas, maka dengan inovasi dalam pemasaran produk dengan menggunakan digital marketing yakni pemasaran melalui internet yang telah marak dilakukan oleh para pengusaha pemula. istilah lain dari digital marketing yakni Electronic Commerce (E-Commerce) atau perniagaan elektronik. E-Commerce dapat didefinisikan sebagai segala bentuk transaksi perdagangan/perniagaan barang atau jasa (Kaban et al., 2020). E-Commerce merupakan suatu set dinamis teknologi, aplikasi, dan proses bisnis yang menghubungkan perusahaan, konsumen, dan komunitas melalui transaksi elektronik dan perdagangan barang, pelayanan, dan informasi yang dilakukan secara elektronik khususnya internet. Internet sebagai salah satu bentuk teknologi informasi yang berkembang sangat pesat akhir-akhir ini mampu menyediakan informasi yang cepat, murah, dan dalam ruang lingkup yang sangat luas. Internet merupakan sarana penyedia informasi yang tidak terbatas dimana informasi terus berubah dan sangat dinamis. Internet mampu menyediakan informasi bagi semua pihak dengan berbagai kepentingan (Kaban et al., 2020).

Arifin & Setiawan (2019) menyatakan teknologi dalam pemasaran mempunyai peranan yang penting untuk meningkatkan eksistensi sebuah produk. Pemasaran pada zaman sekarang ini, jika tidak ditunjang dengan adanya perkembangan teknologi yang maju tidak mungkin dapat dipasarkan secara maksimal. Peranan teknologi dalam pemasran yakni menunjang kegiatan-kegiatan yang saling berhubungan, ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, serta kaitannya dengan mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa kepada kelompok pembeli, sehingga pemasaran barang dan jasa dapat berjalan secara maksimal. Laporan dari Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (2020) terdapat ada 175,4 juta pengguna internet di Indonesia. Dibandingkan tahun sebelumnya, ada kenaikan 17% atau 25 juta pengguna internet di negeri ini.

Terdapat beberapa jenis *e-commerce* yang berkembang di Indonesia, salah satunya adalah jenis *e-commerce Business-to-Consumers* (B2C) atau lebih dikenal dengan nama toko *online*. *E-commerce Business to Consumer* merupakan proses bisnis *online* yang melibatkan perusahaan penjualan barang atau jasa secara eceran

kepada pembeli perorangan. Jenis perusahaan *online* berbasis *web* kini semakin banyak bermunculan di Indonesia diantaranya toko *online* seperti Shopee, Lazada, Bhinneka, OLX, Tokopedia, Bukalapak, Klik Indomaret dan lain sebagainya. Sensus BPS (2019) menghasilkan kesimpulan bahwa tercatat sebanyak 15,08 persen usaha yang melakukan penjualan barang/jasa melalui internet. Dari 13.485 usaha e-commerce, diperoleh nilai pendapatan usaha dari penjualan melalui internet sebanyak 17,21 triliun dengan jumlah transaksi sebanyak 24,82 juta transaksi penjualan online.

Berdasarkan latar belakang dan dengan semakin besarnya *trend* penggunaan internet dan transaksi jual beli dengan menggunakan *e-commerce* maka pemberian sosialisasi dan pelatihan penjualan dengan e-commerce pada santri menjadi sangat penting untuk dilakukan.

2. Metode

E-Commerce merupakan suatu set dinamis teknologi, aplikasi, dan proses bisnis yang menghubungkan perusahaan, konsumen, dan komunitas melalui transaksi elektronik dan perdagangan barang, pelayanan, dan informasi yang dilakukan secara elektronik khususnya internet (Kaban et al., 2020), lebih lanjut Kaban et al (2020) menyatakan dengan pengetahuan dan keterampilan E-commerce yang dimiliki, para santri diharapkan suatu saat nanti menjadi lebih berdaya ketika mereka terjun dalam kehidupan diluar ponpes, dapat melakukan wirausaha sendiri berdasarkan keterampilan yang dimiliki, sehingga mereka akan memiliki ilmu yang lengkap, selain ilmu agama juga beberapa ilmu keterampilan E-Commerce.

Pondok Pesantren Quro Bilal Bin Robah merupakan pondok pesantren Tahfidz yang berada di Depok, Jawa Barat, saat ini mengasuh 30 santri. Pondok pesantren saat ini hanya terfokus pada pelajaran agama dan bimbingan kewirausahaan kepada santri dengan mengajarkan kewirausahaan secara konvensional, dimana produk yang dihasilkan masih dipasarkan secara offline. Oleh karena itu, diperlukan tambahan pengetahuan berupa cara penjualan secara online dengan menggunakan e-commerce, agar para santri setelah lulus dari pondok memiliki pengetahuan dan ketrampilan dalam berniaga dengan menggunakan aplikasi e-commerce yang mudah menjangkau konsumen dari seluruh Indonesia.

Metode pelaksanaan PKM. Pertama, melakukan kunjungan langsung ke lokasi, melihat kondisi ponpes serta melakukan komunikasi secara intens dengan pimpinan ponpes dalam rangka jadwal dan teknis pelaksanaan kegiatan pengabdian. Kedua, memberikan sosialisas e-commerce sehingga santri memahami pentingnya e-commerce bagi pengembangan akses pasar atas produk-produk yang dihasilkan. ketiga, memberikan pelatihan yang berkaitan dengan e-commerce, mulai dari membuat akun, sampai memposting barang yang dijual, serta teknis pengambilan dana setelah barang diterima konsumen.

3. Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian masyarakat ini diawali dengan mempersiapkan tahapan pelaksanaan kegiatan, yaitu persiapan materi oleh tim dan koordinasi pelaksanaan pengabdian dengan pengasuh pondok pesantren tim, yang secara rinci dapat dijelaskan sebagai berikut. (1) koordinasi untuk mempersiapkan tempat di lokasi pengabdian, pengasuh pondok menyediakan aula pesantren sebagai tempat

kegiatan. (2) Memastikan media untuk presentasi sudah siap dan dapat digunakan, diantaranya slide presentasi, video pelatihan. Tim juga memastikan bahwa laptop, sound system dan proyektor dapat dioperasikan tanpa kendala. (3) Modul materi yang telah disiapkan tim sudah diperbanyak sesuai jumlah peserta dan siap dibagikan.

Agenda sosialisasi ini berlangsung kurang-lebih selama 7 jam yang diselingi dengan sesi diskusi, sehingga suasana sosialisasi berjalan dengan nyaman dan lancar, dimana saat sesi diskusi berlangsung, antusias peserta sangat terlihat dengan banyaknya pertanyaan untuk memastikan pemahaman yang telah mereka dapatkan, serta keseriusan peserta juga tercermin saat mereka mempraktekkan materi langsung. Peserta kemudian melihat video praktikum yang telah disiapkan oleh tim, dan melakukan praktik langsung membuat akun e-commerce pada akun marketplace. Berikut dokumentasi dari kegiatan tersebut:



Gambar 1. Penyampaian Materi

Diakhir kegiatan, dilangsungkan sesi dokumentasi sebagai bukti bahwa kegiatan pengabdian telah berjalan dengan baik, santri sangat antusias mengikuti acara, dan sebagai bukti bahwa santri telah mendapatkan pengetahuan baru tentang e-commerce yang diharapkan menjadi bekal dalam menjalani kehidupan bermasyarakat setelah lepas dari kehidupan pondok pesantren.

4. Simpulan

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat oleh Dosen Program Studi S1 Manajemen STIE Muhammadiyah Jakarta pada santri Pondok Pesantren Quro Bilal Bin Robah, maka dapat disimpulkan:

1. Pengembangan keterampilan para santri tentang kewirausahaan harus ditanamkan sejak dini, dengan memotivasi kemauan dan pengetahuan kewirausahaan terhadap para santri. Pengetahuan kewirausahaan menjadi sangat penting untuk kemandirian nanti jika sudah keluar dari pondok bahkan ketika masih berada di pondok pesantren, terutama dengan mempelajari ilmu pengetahuan pemasaran sedini mungkin, sebagai bekal untuk menghadapi kehidupan dimasa depan
2. Diperlukan tambahan pengetahuan berupa cara penjualan secara online dengan menggunakan e-commerce, agar para santri setelah lulus dari pondok memiliki

- pengetahuan dan ketrampilan dalam berniaga dengan menggunakan aplikasi e-commerce yang mudah menjangkau konsumen dari seluruh Indonesia.
3. Metode pelaksanaan PkM diantaranya dengan memberikan pelatihan e-commerce sehingga pengembangan akses pasar atas produk-produk yang dihasilkan para santri dilakukan berbasis teknologi informasi sudah cukup tepat.

5. Daftar Pustaka

- Abbas, M. H. I., Sumarsono, H., Satrio, Y. D., & Purboyo, M. (2019). Pemberdayaan Santri Pondok Pesantren Anwarul Huda Di Bidang Ekonomi Kreatif. *Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4, 753–759.
- Arifin, M., & Setiawan, R. R. (2019). Peningkatan Kapasitas Santri Pondok Pesantren Entrepreneur Al-Mawaddah Kudus Melalui Pelatihan Web. *Muria Jurnal Layanan Masyarakat*, 1(1), 22–27.
- Arifin, S., & Setyohadi, D. P. S. (2016). Rancang Bangun Sistem Online Komunikasi Pemasaran Dan Negoisasi Bisnis Pesantren. *Issn 1978-2136*, 63–71, 315–318.
- Hadiyati, P., Prihandini, W., & Kaban, R. F. (2020). Pemberdayaan Santri Untuk Kemandirian Keuangan Ponpes Melalui Fundraising & Pelatihan E-Commerce. *Suluh*, 1(2), 46–58.
- Hermanto, B., Syahril, & Kurdi, M. (2020). Pengembangan Keterampilan Wirausaha Bagi Santri Pondok Pesantren Di Pondok Pesantren Modern Al-Ittihad. *Abdiraja*, 3(September), 1–5.
- Kaban, R. F., Hadiyati, P., & Prihandini, W. (2020). *EFEKTIVITAS PEMBERDAYAAN E-COMMERCE TERHADAP PENINGKATAN WIRASUSAHA SANTRI*. 1, 1–10.
- Kumalasari, I., Kurniawan, A., Wiranto, A., & Kahar, R. N. (2020). Edukasi Internet Untuk Wirausaha Para Santri Pondok Pesantren Raudhathul Ishlah. *JAMAICA: Jurnal Abdi Masyarakat*, 1(1), 97–100.
- Noor, agus hasbi. (2015). Pendidikan Kecakapan Hidup (Life Skill) Di Pondok Pesantren Dalam Meningkatkan Kemandirian Santri. *Empowerment*, 3(2252), 1–31. Retrieved from <http://e-journal.stkipsiliwangi.ac.id/index.php/empowerment/article/download/553/430>
- Syamsuri, M., Ramadhan, M. M. Z., & Khoirul, F. (2019). Implementasi Entrepreneur Syariah pada Toko Santri Syariah Surakarta. *Academica*, 3(2), 219–234