

## PELATIHAN BISNIS ONLINE IBU RUMAH TANGGA DALAM MENGATASI KEMISKINAN MASA PANDEMI COVID-19

Muyassarrah<sup>1</sup>, Nurudin<sup>2</sup>, Laily Nur Asyifa<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Ekonomi Islam, Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, Indonesia

[muyassarrah@walisongo.ac.id](mailto:muyassarrah@walisongo.ac.id)<sup>1</sup>, [nurudin@walisongo.ac.id](mailto:nurudin@walisongo.ac.id)<sup>2</sup>, [lailynur\\_1905036036@student.walisongo.ac.id](mailto:lailynur_1905036036@student.walisongo.ac.id)<sup>3</sup>

---

### ABSTRAK

---

**Abstrak:** Pentingnya kegiatan ini bagi ibu Morodemak karena berdampak COVID-19, karena peluang ekonomi banyak ikan kering rusak, maka tujuan pengabdian masyarakat memberikan penyuluhan tentang potensi diri secara ekonomi di tengah pandemi, memberikan pemahaman jenis pekerjaan bisa dilakukan dari rumah (WFH) dengan memberikan pelatihan sistem online agar mengurangi angka kemiskinan. Menggunakan metode partisipatif, pelatihan dan pendampingan dengan dua dosen dan satu mahasiswa bekerjasama dengan ketua PKK dari lima RW Morodemak. Penyuluhan dan pelatihan ini berharap membantu ibu rumah tangga berjualan ikan keringnya beralih dari tradisional ke sistem online. Penyampaian materi ibu rumah tangga masa bodoh (ngobrol dan asik main HP), maka pendekatan penyadaran memasukkan dalil agama, peserta tertarik. Kegiatan dilaksanakan dua hari kemudian seminggu penilaian ternyata banyak ibu mempraktekkan memposting barang ikan keringnya lewat online, banyak ibu antusias untuk mempraktekkan aplikasi online sesuai dengan akun yang mereka miliki, sebagian besar 60 persen melalui WA dan 25 persen *facebook* dan berpendidikan SMA keatas 15 persen melalui *shopee online* dengan pilih menu gratis ongkir.

**Kata Kunci:** *Bisnis Online; Kemiskinan; Pandemi COVID-19*

**Abstract:** *The importance of this activity for Mrs. Morodemak because it has an impact on COVID-19, because the economic opportunities of many dried fish are damaged, the purpose of community service is to provide counseling about one's economic potential in the midst of a pandemic, to provide an understanding of the types of work that can be done from home (WFH) by providing system training. online to reduce poverty. Using participatory methods, training and mentoring with two lecturers and one student in collaboration with PKK leaders from five RW Morodemak. This counseling and training hopes to help housewives selling their dried fish switch from traditional to online systems. Submission of material for housewives who are ignorant (talking and playing with cellphones), the awareness approach includes religious arguments, participants are interested. The activity was carried out two days later a week of the assessment, it turned out that many mothers practice posting their dried fish items online, many mothers are enthusiastic to practice online applications according to the accounts they have, most of them 60 percent through WA and 25 percent facebook and have high school education and above 15 percent through shopee online by selecting the free shipping menu*

**Keywords:** *Online Business; Poverty; COVID-19 pandemi*



#### Article History:

Received: 05-10-2021

Revised : 06-11-2021

Accepted: 07-11-2021

Online : 04-12-2021



*This is an open access article under the  
CC-BY-SA license*

## A. LATAR BELAKANG

Ibu-ibu dipesisir Morodemak yang memutar keuangan keluarga dari hasil tangkapan ikan suaminya, namun di masa pandemi COVID-19 tak mampu memenuhi kebutuhan keluarga karena kebijakan dirumah saja. Pandemi COVID-19 dituntut memutar kreatifitas manusia ditengah kebijakan pemerintah untuk penanganan dan pencegahan penularan COVID-19 (Wahyu & Ranto, 2021), sehingga banyak angka kemiskinan. Perempuan Morodemak yang notabene sebagai ibu rumah tangga yang hanya bisa menerima hasil penangkapan ikan laut dari suaminya, dengan kondisi pandemi banyak ikan tidak terjual ke pasar. Dengan kondisi seperti itu ikan dikeringkan dibawah terik matahari namun hingga rusak tak bisa laku karena kebijakan lockdown dan kebijakan sejenisnya.

Dengan permasalahan situasi tersebut diatas, memotivasi mengadakan pengabdian kepada masyarakat di Morodemak tentang pelatihan bisnis *online* ibu rumah tangga untuk mengatasi bertambahnya angka kemiskinan di masa pandemi COVID-19 ada beberapa alasan yakni:

1. Keterbatasan ilmu pengetahuan karena pendidikan rendah.
2. Ibu rumah tangga hanya disibukkan pekerjaan rumah saja.
3. Morodemak memiliki potensi ekonomi melalui jual beli online untuk menurunkan jumlah kemiskinan.

Maka kegiatan ini menggunakan pendekatan interaktif, inspiratif, menyenangkan, menantang, dan memotivasi peserta pelatihan sehingga mampu menjawab beberapa alasan tersebut diatas melalui pendekatan kontekstual agar tercapai tujuan kegiatan ini. (Hanik et al., 2018) dan untuk mengubah yang tidak produktif menjadi produktif dalam penggunaan *smartphone*. (Sudarso et al., 2020), pelatihan sejenisnya juga dilaksanakan dikalangan karang taruna agar tumbuh jiwa bisnisnya (Haryoko et al., 2020), Kegiatan pengabdian ini tersirat memperdayakan perempuan pesisir nelayan sebagaimana ekonomi kreatif yang dilakukan oleh ibu-ibu rumah tangga pesisir Kragan Rembang. (Muyassarrah, 2019).

Sejak diumumkannya pandemi COVID-19 pada Maret 2020 hingga sekarang banyak kegiatan ibu rumah tangga terganggu terutama ibu-ibu Morodemak karena sepi nya pembelian ikan dipasar, dimana pemerintah menyerukan aturan *physical-distancing*, pemberlakuan *Work From Home* (WFH), *Lock Down*, PPKM, penutupan pusat perbelanjaan, pasar dan tempat wisata, serta pengurangan kepadatan pekerja pada sektor industri. Meskipun peraturan pemerintah telah dilunakkan dengan diijinkannya dibukanya kembali pusat perbelanjaan dan tempat wisata namun di era new normal ini yaitu kegiatan ekonomi kembali dibuka dan dijalankan, dengan syarat menerapkan protokol kesehatan, namun perekonomian nonformal keluarga Morodemak belum sepenuhnya pulih. Masih banyak orang yang kehilangan pekerjaannya dan pemilik usaha yang terpaksa gulung tikar, sehingga angka kemiskinan bertambah.

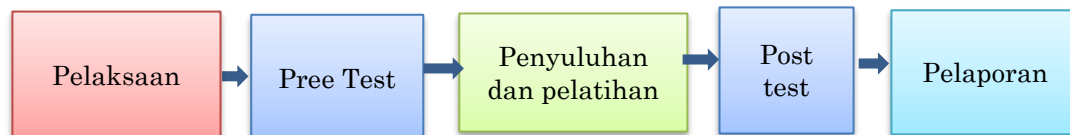
Pengabdianya Ni Wayan Eka Wijayanti dkk mengambil tema “Pelatihan Bisnis *Online* Menggunakan Aplikasi *Shopee* “di Banjar Sakah, Batuan Kaler. Kegiatan ini bertujuan mampu membantu memasarkan produk UMKM Banjar Sakah, Desa Batuan Kaler melalui salah satu *marketplace* yaitu aplikasi *Shopee* agar kenaikan penjualan dan keuntungan yang didapat besar (Wijayanti et al., 2021), selain itu pelatihan membentuk entrepreneur remaja (Rikie Dekas, 2021), selain itu juga pelatihan yang dilaksanakan oleh PKM sebagai kampus yang dekat kelurahan pondok Benda juga melaksanakan pelatihan yang bertujuan pengelolaan perekonomian keluarga di masa pandemi COVID-19 dengan bisnis online, juga pelatihan *online* masyarakat Surabaya (Prasetyo et al., 2021) sehingga manajemen pemasaran bukan hanya penguasaan kumpulan pengetahuan saja tetapi juga merupakan proses penemuan. Permasalahan yang timbul yaitu bagi wanita yang sudah terbiasa bekerja pasti akan merasa bosan jika ada waktu luang di rumah, berawal dari situlah kemudian waktu luang yang dimiliki digunakan untuk mengerjakan bisnis (Elburdah et al., 2021), penelitian tersebut sejalan pengabdian yang dilakukan di Morodemak, dimana ibu keluarga pesisir sebagai pengatur keuangan keluarga memang perlu adanya kreatifitas kegiatan sampingan guna menambah pendapatan keluarga, apalagi di masa pandemi COVID-19 semakin terasa sulit untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Kondisi seperti itu sangat penting diadakan penyuluhan dan pelatihan bisnis online untuk mengurangi angka kemiskinan. Walaupun adanya kebijakan harus dirumah saja tetap menghasilkan pendapatan melalui aplikasi *online* yang dimiliki masing-masing ibu rumah tangga agar terhindar dari kemiskinan.

Daerah-daerah yang pendidikannya rendah dan pengetahuan yang dimiliki masyarakat terbatas perlu adanya penyuluhan dan pelatihan yang berorientasi pada produktifitas. program penyuluhan dan pelatihan di masa COVID-19 sangat dibutuhkan masyarakat desa agar mampu memulihkan kembali ekonomi keluarganya tanpa harus khawatir penularan COVID-19 tetapi tetap mematuhi prokes yang baik. Penyuluhan dan pelatihan yang digerakkan dunia pendidikan mampu mengurangi angka kemiskinan. Tujuan kegiatan pengabdian masyarakat selain memberikan penyuluhan dan pelatihan bisnis online agar mengurangi bertambahnya kemiskinan juga melatih mahasiswa agar kelak melaksanakan kegiatan KKN maupun menjadi anggota masyarakat dapat memberi warna lingkungan sekitarnya untuk diajak mencerdaskan lingkungan masyarakat melalui penyuluhan dan pelatihan dalam bentuk lain.

## **B. METODE PELAKSANAAN**

Metode pengabdian masyarakat yang berbentuk penyuluhan dan pelatihan dalam melaksanakannya dengan cara partisipatif, pendampingan dan pelatihan. Metode ini berorientasi kerjasama antara *tutorial* dan peserta pelatihan (Andre F.S, 2000). Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang memfasilitasi pengabdian masyarakat yang terdiri dua dosen dan kolaborasi dengan satu mahasiswa dan 20 peserta dengan ibu PKK desa Morodemak, adapun tahapan pelaksanaan pengabdian pertama lapor ke RW yang diarahkan ke ketua PKK, kedua memberikan penyuluhan dan pelatihan sekaligus melakukan pendampingan, ketiga melaksanakan penilaian untuk mengetahui seberapa besar ibu-ibu mempraktekan bisnis *online*, yang terakhir membuat laporan pengabdian masyarakat yang berbentuk penyuluhan dan pelatihan. Adapun pelaksanaan pengabdian ini dapat dilihat pada Gambar 1 berikut.



**Gambar 1.** Tahapan pelaksanaan

Tahapan pelaksanaan penyuluhan dan pelatihan dua kali pertemuan, pertemuan pertama menyampaikan maksud dan tujuan kegiatan pengabdian ini ke ibu-ibu PKK dan sekaligus memberikan penyuluhan memberikan motivasi potensi diri ekonomi yang bisa dikerjakan dari rumah, sebelum diakhiri materi ibu-ibu PKK diberi pekerjaan rumah memfoto ikan-ikan yang menarik, pertemuan kedua memberikan pelatihan sekaligus memberikan pendampingan peserta diawali aplikasi yang dimiliki peserta yakni *WhatsApp/WA*, *facebook*, *instragram*, namun belum ada yang memiliki akun *shopee* dari daftar akun *shopee* dengan nomor HP masing-masing karena hampir semua ibu-ibu punya HP (karena dampak pandemi COVID-19 anak-anak belajar dari rumah menggunakan HP), cara berjualan di *shopee*, menentukan jasa kirim, *upload* produk yang akan dijual (PR pertemuan pertama) hingga tips-tips agar produk yang dijual di *shopee* laris manis. Setelah dilaksanakan penyuluhan dan pelatihan bisnis *online* seminggu kemudian melaksanakan evaluasi untuk mengetahui keberhasilan kegiatan pengabdian masyarakat.

Pendampingan dilakukan waktu pelatihan hari kedua sekaligus diadakan monitoring untuk mengetahui kendala dan hambatan ibu-ibu PKK yang mempraktekan aplikasi yang digunakan untuk bisnis *online*, sehingga pertemuan kedua itu terjadi kerjasama antar pemateri dengan peserta dan peserta dengan peserta saling bertukar pikiran. Seminggu kemudian diadakan *feedback* untuk mengetahui keberhasilan penyuluhan dan pelatihan bisnis *online*. Hasil *feedback* sebagai laporan kegiatan pengabdian masyarakat dan hasil ini bisa dikembangkan pengabdian masyarakat lanjutan di lain waktu.

### C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan Sabtu dan Minggu 11-12 September 2021 di Musolla al-Burhan yang dihadiri ketua RW Morodemak

dan ibu-ibu lainnya. Peserta pelatihan mayoritas murni ibu rumah tangga yang menjual ikan tangkapan suaminya dan belum ada yang memiliki bisnis *online*. Kegiatan pengabdian masyarakat tentang materi penyuluhan dan pelatihan di dukung oleh ketua RW dan ketua PKK sangat antusias. Kegiatan ini direspon baik oleh bapak RW karena dampak pandemi COVID-19 sangat dirasakan oleh ibu-ibu Morodemak bahkan angka kemiskinan mengalami kenaikan karena kurangnya bahkan tidak ada pendapatan yang diterima sama sekali. Dengan adanya kegiatan penyuluhan dan pelatihan bisnis online dapat memberikan pengetahuan ibu-ibu Morodemak.

Kegiatan pengabdian masyarakat hari pertama memberikan materi tentang memotivasi dan memberikan jenis-jenis potensi pekerjaan yang bisa dilakukan dari rumah. Kegiatan ini penting sekali untuk memberikan pelatihan dan pendampingan juga perlu memvotivasi peserta pelatihan agar semangat mengikuti kegiatan ini (Nurul Huda, Sr, Nova R C Haryanti, 2021). Kegiatan hari pertama peserta pelatihan hanya memiliki aplikasi *WA* saja dan respon awal masa bodoh kurang perhatian karena asik ngobrol dan asik juga main HP. Melihat kurangnya antusias peserta, maka pemateri mengintegrasikan dengan dalil-dalil Agama Islam berubah menjadi antusias ibu-ibu dengan mendengarkan dan memperhatikan. Dengan memperhatikan dan mengamati peserta penyuluhan dan pelatihan memiliki pengetahuan rendah terhadap bisnis *online*, sebelum dimulai penyuluhan dan pelatihan diadakan *pree test* terkait ibu memiliki potensi diri ekonomi yang dikerjakan dirumah masa pandemi COVID-19 hampir menjawab tidak mengetahui bahkan bisnis *online* juga belum ada yang mempraktekkan.



**Gambar 2.** Hari Pertama Menyampaikan Sosialisasi Tentang Potensi Diri Ekonomi Ibu Rumah Tangga.

Penyuluhan memberikan penyadaran tentang potensi diri ekonomi yang bisa dikerjakan dari rumah karena terbatasnya pengetahuan warga Morodemak pesisir Demak mengenai peluang memberdayakan ekonomi keluarga di era *new normal* maka dapat dirumuskan masalah yang hendak diselesaikan dalam pengabdian masyarakat kepada keluarga nelayan adalah bagaimana memberdayakan keluarga agar bisa memahami dan

memiliki pengetahuan yang cukup tentang penggalan potensi dan pengembangan diri dan keluarga di tengah pandemi COVID-19. Pesisir Demak mengenai potensi diri di tengah pandemi COVID-19 demi perberdayaan ekonomi keluarga adalah memberikan penyuluhan dan penyampaian materi tentang potensi diri secara ekonomi di tengah pandemi. Memberikan pemahaman mengenai jenis-jenis pekerjaan yang bisa dilakukan dari dalam rumah/*Work From Home* dengan memberikan pelatihan sistem *online* dan memberikan pemahaman mengenai jenis jenis pekerjaan yang berpotensi memberikan tambahan penghasilan di luar pekerjaan utama yang dilakukan di luar rumah untuk pemberdayaan ekonomi keluarga di *Era New Normal*. Kelebihan pekerjaan dari rumah (Setiawan & Fitrianto, 2021) antara lain: (1). Fleksibelitas yakni kerja dirumah/WFH lebih fleksibel, misalnya bosan bisa berpindah kerja cari tempat yang nyaman yakni pindah teras, taman maupun ruang luas kosong bisa dimanfaatkan bekerja dirumah. Tidak hanya fleksibel tempa-tempat bekerja juga *fleksibel* waktu dalam menyelesaikan pekerjaan. (2) roduktifitas meningkat yakni dengan bekerja dari rumah justru meningkatkan produktifitas karena tingkat stress bekerja berkurang, jika tidak stress maka akan menghasilkan gembira bekerja, karena stress macet dijalan kepasar hilang, berubah bahagia dikerjakan dirumah, stress masalah teman dipasar tidak ditemui. (3). Kepuasan kerja dari rumah meningkat karena semua penyebab stress tidak ditemui sehingga hasil kerja dirumah menghasilkan kepuasan bagi ibu rumah tangga. Sehingga kerjaan lebih baik, cepat selesai. (4). Menimbulkan keseimbangan pekerjaan dengan kehidupan sehari-hari yang disebut *Work life balance* artinya keseimbangan pekerjaan di rumah, orang lebih dekat dengan keluarga, saudara, tetangga. Keseimbangan pekerjaan dan kehidupan tercapai artinya *output* pekerjaan tercapai dan mampu mengalokasikan waktu untuk kegiatan keluarga. (5). Jauh gangguan lingkungan kerja, biasanya gangguan dari teman dan teman yang selalu menggggau saat dipasar atau gangguan lain yang mengganggu *mood* untuk bekerja. (6). Lebih dekat dengan keluarga, Bekerja dari rumah membuat anggota keluarga lebih dekat dan lebih banyak memenuhi kebutuhan yang dibutuhkan anggota keluarganya. Apalagi keluarga yang anaknya masih kecil masih butuh perhatian dari kedua orang tuanya. Selain kelebihan mestinya ada kekurangan WFH sebagaimana dalam penelitian (Sutrisno, 2021).

Penyadaran untuk mengubah potensi diri ekonomi agar terhindar dari kemiskinan, walaupun keikutsertaan istri bekerja hanya menambah penghasilan pendapatan untuk memenuhi kebutuhan keluarga merupakan kontribusi ibu dalam keluarga tidak dapat diabaikan oleh karena itu kegiatan ini suatu kegiatan yang sangat potensi sekali (Susanti, 2013),selain itu (Mesra, 2019) ada beberapa faktor ibu Morodemak untuk mencari penghasilan (1). Alasan Ekonomi, hal ini untuk menambah

pendapatan keluarga (*family income*), yang dikarenakan kebanyakan pendapatan suami yang relatif kecil agar terhindar dari kemiskinan (2). Mengangkat status dirinya, agar memperoleh kekuasaan yang lebih besar di dalam keluarga. (3). Motif intrinsik yaitu untuk menunjukkan eksistensinya sebagai manusia yang mampu berprestasi di dalam keluarga maupun dalam kehidupan masyarakat. Ibu rumah tangga merupakan potensial untuk mendatangkan tambahan penghasilan dalam keluarga, Jiwa dan semangat kewirausahaan memainkan peranan yang sangat penting di zaman modern ini (Susila et al., 2020) namun tidak sedikit factor penghambat untuk berkarya, ada beberapa factor penghambat yakni (1) dilarangnya suami, karena suami sudah mampu mencukupi semua kebutuhan istri dan keluarga, sehingga tak ada ijin istrinya bekerja di luar rumah. (2) pendidikan, pengetahuan yang dimiliki rendah jika pendidikan yang dimiliki rendah dan berharap kerja kantor/perusahaan membutuhkan lulusan pendidikan tertentu sesuai dengan kebutuhan lembaga atau perusahaan yang dibutuhkan. (3) budaya, budaya merupakan tradisi yang sudah diyakini oleh masyarakat bahkan menjadi ajaran yang harus dipatuhi oleh masyarakat. Ada budaya perempuan tidak perlu bekerja karena sudah dicukupi oleh suami yang menjadi kepala keluarga, sehingga cukup bertugas menyelesaikan pekerjaan rumah.

Hari kedua, menyampaikan pelatihan bisnis *online* yang dipilih peserta ibu rumah tangga yang dipilih *WA*, facebook dan shopee. Memulai membuat akun cukup menggunakan HP mendownload *WA*, dan membuat akun facebook dan akun shopee. Daftar akun *Shopee* bisa dengan menggunakan nomor HP dan juga bisa menggunakan email. Daftar shopee dengan nomor HP yakni (1) *download* aplikasi shopee di *play store*. (2) kemudian pilih registrasi, jika tidak menemukan menu registrasi maka dapat langsung menekan menu saya selanjutnya klik registrasi. (3) disitu muncul kolom yang harus diisi dengan nomor handphone. (4) jika sudah, maka akan menerima sebuah SMS verifikasi pada HP. (5) masukkan kode verifikasi (Kode OTP shopee) pada kolom. (6) kemudian isi akun boleh dengan nama asli ataupun nama yang mudah diingat. (7) tambahkan juga *password* yang mudah diingat. (8) klik daftar. (9) akun *shopee* aktif dan dapat digunakan. Adapun daftar shopee dengan email yakni (1) *download* aplikasi shopee di *play store*. (2) kemudian pilih registrasi dengan alamat email. (3) masukkan alamat email yang sudah dimiliki. (4) jika sudah, maka akan menerima sebuah pesan verifikasi melalui email anda yang dilengkapi dengan link untuk mengaktifkan *shopee*. (5) kemudian isi akun boleh dengan nama asli ataupun nama yang mudah diingat. (6) tambahkan juga *password* yang mudah diingat. (7) akun *shopee* aktif dan dapat digunakan. Cara berjualan di shopee ada tiga hal yang perlu diperhatikan yakni *pertama*, setelah memiliki akun shopee, langkah selanjutnya adalah melengkapi profil toko, berikut ini adalah caranya: (a) buka aplikasi shopee di HP. (b) pilih “saya” di pojok kanan bawah. (c) pilih “pengaturan (yang

lambangnya seperti roda) dipojok kanan atas”. (d) pilih “profil saya.” (e) kemudian lengkapi gambar/lambang toko, nama toko, *username*, profil, jenis kelamin dll). (f) Setelah itu klik ikon centang dipojok kanan atas. (g) setelah itu klik bagian alamat saya dan diisi alamat took. (h) setelah itu lanjut isi kartu/rekening bank yang tujuannya untuk mentransfer hasil penjualan/keuntungan yang didapat dari shopee ke rekening kita sendiri.

*Kedua*, menentukan jasa kirim, berikut caranya : (a) buka aplikasi shopee. (b) pilih “saya” di pojok kanan bawah. (c) pilih “toko saya” dipojok kiri atas. (d) pilih “jasa kirim saya” untuk memiliki jasa kirim apa saja yang mau diaktifkan (JNE, JNT, SIcepat dan lain-lain).

*Ketiga*, upload produk yang akan dijual dengan caranya: (a) buka aplikasi shopee. (b) pilih “saya” kemudian klik “tambah produk baru.” (c) masukkan foto/gambar produk yang menarik agar pembeli tertarik. Kemudian isi keterangan lain seperti nama produk yang akan dijual, harga, deskripsi produk, ukuran dan lain sebagainya. Intinya adalah lengkapi deskripsi produk yang lengkap dan sesuai dengan barang yang akan kita jual. (d) klik simpan dan tampilkan.

Adapun tips agar produk yang dijual dishopee laris manis yakni (1) pasang harga yang kompetitif (tidak terlalu mahal maupun tidak terlalu murah, tetapi utamakan kualitas). (2) informasi produk ditulis dengan akurat. (3) perbanyak variasi produk, jadi dalam 1 toko ada bermacam-macam produk (misal ikan mujaer, ikan nila, ikan tuna dll) jadi pembeli bisa leluasa memilih. (4) penjual mendaftar gratis ongkir extra karena bisa mendapatkan gratis ongkir ketika berbelanja merupakan salah satu hal yang paling disukai oleh pembeli di shopee. Cara mengaktifkan fitur ini adalah: (a) masuk aplikasi *shopee*. (b) pilih menu gratis ongkir extra dihalaman utama. (c) pilih menu “semua gratis ongkir.” (d) *scroll* sampai bawah sampai menemukan “daftar sekarang.” (e) lengkapi pendaftarannya dan pengajuan gratis ongkir akan diproses oleh *shopee*.

Membuat voucher toko karena biasanya pembeli suka yang Namanya diskon atau promosi ketika berbelanja. Nah anda bisa menarik banyak pembeli lewat fitur “*voucher* toko”. Caranya adalah: (a) masuk aplikasi shopee, (b) klik “saya” dipojok kanan bawah. (c) klik “toko saya” dipojok kiri atas. (d) klik “promosin saya.” (e) klik *voucher* untuk membuat *voucher* toko. Promosi secara luas kepada teman-teman bahwa anda memiliki toko dishopee, cara promosi ini bisa dilakukan di *WhatsApp* atau *facebook* atau aplikasi lain agar teman-teman kita bisa lebih mengenal apa yang kita jual. Keterangan tambahan *pertama*, jadi nanti uang hasil penjualan dishopee akan masuk ke kita setelah pembeli menerima barang (ditandai dengan status pesanan dishopee berubah menjadi “selesai”). Nanti uang hasil penjualan akan masuk ke “saldo penjual”. Saldo penjual tersebut dapat ditransfer ke rekening pribadi dengan cara: (a) klik “saya” pada bagian kanan bawah. (b) klik “toko saya” dibagian kiri atas. (c) klik “saldo penjual.” (d) kemudian saldo penjual tertera nominal uangnya dan bisa klik “penarikan dana” ke rekening bank kemudian isi jumlah nominal dana yang akan



ditarik/ditransfer. (e) biasanya penarikan/transfer dana dari *shopee* ke rekening pribadi itu diproses dalam 1x24 jam atau mungkin bisa lebih cepat dan nanti setelah 1x24 jam bisa langsung cek rekening apakah saldo udah masuk atau belum. *Kedua*, untuk mengecek ada pesanan/pembelian yang masuk, caranya adalah: (a) klik “saya” pada bagian kanan bawah. (b) klik “toko saya” dibagian kiri atas.”(c) nanti dibagian “penjualan saya” diklik yang bagian dikemas (d) jika ada pesanan maka bisa langsung diproses oleh penjual.

Berdasarkan *pre test* peserta pelatihan belum memiliki pengetahuan bisnis *online* maupun potensi-potensi diri yang bisa mendatangkan pendapatan tambahan keluarga, bahkan awalnya peserta memiliki akun *WA* masih sedikit. Sehingga penjualan ikan tangkapan suaminya masih bersifat tradisional harus dijual ke pasar. Padahal berlakunya kebijakan pemerintah untuk penuluran dan pencegahan COVID-19. Berdasarkan *pre test* menggambarkan ilmu pengetahuan dan pendidikan peserta rendah, sehingga awal pemateri memberikan penyadaran dan pendampingan yang intens pada peserta pelatihan. Seperti yang terlihat pada Gambar 3 berikut.



**Gambar 3.** Pelatihan hari ke dua.

Diadakan *post test* berakhirnya penyuluhan dan pelatihan peserta menyadari dan bangkit untuk melakukan bisnis yang disarankan pemateri agar memiliki bisnis sampingan untuk mengurangi angka kemiskinan di Morodemak. Peserta ibu-ibu rumah tangga yang dimiliki baru akun *WA*, maka awal diperkenalkan aplikasi *online* namun ibu-ibu sepekat menggunakan *WA*, *facebook* dan *shopee*. Maka hasil yang diperoleh setelah diadakan evaluasi selama satu minggu mendapatkan hasil sebagian besar 60 persen melalui *WA* dan 25 persen *facebook* dan yang berpendidikan SMA keatas 15 persen melalui *shopee online* dengan pilih menu gratis ongkir.

#### **D. SIMPULAN DAN SARAN**

Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat berbentuk penyuluhan dan pelatihan agar mengurangi bertambahnya kemiskinan disimpulkan awalnya ibu-ibu Morodemak memiliki aplikasi *WA* bahkan ada belum punya, namun setelah adanya kegiatan penyuluhan dan pelatihan bisnis

online mempraktekan aplikasi *online* sesuai dengan akun yang mereka miliki, sebagian besar 60 persen melalui *WA* dan 25 persen *facebook* dan yang berpendidikan SMA keatas 15 persen melalui *shopee online* dengan pilih menu gratis ongkir.

Saran tindak lanjut dalam pengabdian masyarakat untuk penelitian lanjutan yakni peserta lebih besar dan perlu penambahan waktu untuk memberikan penyadaran dan motivasi agar respon terhadap ilmu pengetahuan yang diberikan pemateri serta tidak hanya aplikasi bisnis *WA*, *Facebook* maupun *shopee* namun masih perlu dilanjutkan ke toko-toko *online* lain.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Tim penulis melaksanakan salah satu tri darma perguruan tinggi yakni pengabdian masyarakat mengucapkan terima kasih kepada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang yang telah mendanai kegiatan pengabdian masyarakat, serta para ibu rumah tangga Morodemak yang mengikuti kegiatan penyuluhan dan pelatihan ini dengan aktif dan bergairah awal hingga akhir.

## DAFTAR PUSTAKA

- Andre F.S. (2000). *Model-model pelatihan dan metode-metode pelatihan*.
- Elburdah, R. P., Pasaribu, V. L. D., Rahayu, S., Septiani, F., & Metarini, R. R. A. (2021). Mompreneur Penopang Perekonomian Keluarga Di Masa Pandemi Covid-19 Dengan Bisnis Online Pada Kelurahan Pondok Benda. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 75–82. <http://www.openjournal.unpam.ac.id/index.php/JAL/article/view/8776>
- Hanik, N. R., Harsono, S., & Nugroho, A. A. (2018). Penerapan Pendekatan Contextual Teaching and Learning Dengan Metode Observasi Untuk Meningkatkan Hasil Belajar Pada Matakuliah Ekologi Dasar. *Jurnal Pendidikan Matematika Dan IPA*, 9(2), 127. <https://doi.org/10.26418/jpmipa.v9i2.26772>
- Haryoko, U. B., Susanti, N., Sunardi, D., Fakultas, D., & Universitas, E. (2020). Pelatihan Bisnis Online Karang Taruna Lingkungan RW 03 Kelurahan Paninggilan Utara kecamatan Ciledug Kota Tangerang. *Abdi Abdi Laksana, Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 177–180.
- Mesra, B. (2019). Ibu Rumah tangga dan Kontribusinya dalam Membantu Perekonomian Keluarga di kecamatan Hampanan Perak kabupaten Deli Serdang. *Manajemen Tools*, 8(5), 55.
- Muyassarrah, M. (2019). Potensi Dan Self Satisfaction Perempuan Dalam Pengembangan Pemberdayaan Ekonomi Islam Kreatif (Studi Kasus Pesisir Nelayan Desa Kragan Rembang Tahun 2018). *At-Taqaddum*, 11(1), 28. <https://doi.org/10.21580/at.v11i1.3491>
- Nurul Huda, Sr, Nova Rinii Chusri Haryanti, R. (2021). Pelatihan Entrepreneurship Motivation dalam Membangun Mental Entrepreneurship Bagi di Masa Pandemi COVID-19 UMKM. *Devosi*, 2(2).
- Prasetyo, B., Rahadiantino, L., Hanoraga, T., Subali, E., Hendrajati, E., & Agustin, D. S. Y. (2021). Pelatihan Bisnis Berbasis Smartphone pada Komunitas Keputih Surabaya. *Sewagati*, 5(1), 67. <https://doi.org/10.12962/j26139960.v5i1.8134>

- Rikie Dekas, S. O. (2021). Pelatihan Bisnis Online Shop dalam Membentuk Jiwa Entrepreneur Remaja Kota Prabumulih pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Abdidas*, 1(3), 663–669. <https://doi.org/10.31004/abdidas.v2i3.332>
- Setiawan, N. S., & Fitrianto, A. R. (2021). Pengaruh Work From Home ( WFH ) terhadap Kinerja Karyawan pada Masa Pandemi COVID-19. *EDUKATIF: JURNAL ILMU PENDIDIKAN*, 3(5), 3229–3242.
- Sudarso, Y., Setyadi, D., Nahar, M., & Astuti, D. (2020). Pelatihan Kewirausahaan Bisnis Online Pada Ponpes Mahasiswa Baitul Muiz Pedalangan Semarang. *Prosiding Pengabdian Masyarakat*, 699–704.
- Susanti, F. D. (2013). Kontribusi Perempuan Parengge-Rengge dalam Ekonomi Keluarga. *Sosial Budaya*, 10(01), 47–58.
- Susila, L. N., Haryanti, S. S., & Saryanti, E. (2020). Pelatihan Bisnis Online Guna Membangun Jiwa Wirausaha Generasi Muda. *Wasana Nyata*, 4(1), 29–32. <https://doi.org/10.36587/wasananyata.v4i1.580>
- Sutrisno, S. (2021). Metode Work From Home Dan Kinerja Organisasi ; Analisis Perusahaan Sektor Non Esensial Dalam Kondisi Pandemi. *SOSAINS*, 1(September), 1092–1100.
- Wahyu, D., & Ranto, P. (2021). Peluang Bisnis Rumahan untuk Ketahanan Ekonomi Keluarga di Masa Pandemi Covid-19, Tidak dipungkiri rasa cemas dan panik menyelimuti para pelaku bisnis ketika krisis ekonomi menyebar di hampir seluruh negara di dunia akibat Virus Corona atau COV. *Journal of Community Service and Empowerment Vol.*, 2(1), 21–24.
- Wijayanti, N. W. E., Putri, N. W. S., Suryana, I. G. P. E., Suryati, K., Kartini, K. S., Wardika, I. W. G., & Krisna, E. D. (2021). Pelatihan Bisnis Online Menggunakan Aplikasi Shopee. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 5(1)(1), 206–215.