

Kursus *Online* Digitalisasi Bisnis Bagi Pelaku Usaha Skala Mikro Kecil Menengah (UMKM) Bidang Kuliner Dalam Mengantisipasi Pelambatan Ekonomi Akibat Pandemi Covid-19

Endang Wahyuningsih
Institut Manajemen Koperasi Indonesia (IKOPIN)
en_wahyuningsih@ikopin.ac.id

Abstract

Wabah Pandemi Covid-19 memberikan pelajaran berharga bagi kita semua, khususnya para pelaku usaha bahwa lingkungan dapat berubah dengan sangat tiba tiba tanpa dapat diprediksi. Para pelaku usaha harus dengan sigap melakukan banyak penyesuaian jika tidak ingin terlindas oleh wabah ini, antara lain penyesuaian dalam hal model bisnis. Ketika interaksi penjual dengan pembeli tidak dapat dilakukan secara langsung *face to face*, maka transaksi *online* menjadi solusi yang paling aman secara kesehatan dan dapat dijangkau secara efisien, dengan syarat sumber daya manusia pelaku usaha harus meningkatkan kompetensi di bidang digitalisasi bisnis. Dalam rangka meningkatkan kompetensi digital para pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) serta tetap dalam koridor protokol kesehatan Pandemi, maka kursus *online* digitalisasi bisnis ini diselenggarakan. Peserta kursus dijangkau melalui group-group dan komunitas yang ada media sosial. Sedangkan materi kursus berupa teknis produksi olahan kuliner yang potensial untuk bisnis *online* dan materi tentang bagaimana menjalankan usaha/bisnis *online* bagi pemula. Setelah mengikuti kursus ini, diharapkan para peserta mempunyai kompetensi yang memadai untuk membuka atau meningkatkan usaha dan beralih ke model bisnis *online*. Kursus diselenggarakan dengan metode sharing materi dan diskusi melalui group whatsapp, selama tujuh hari masing masing empat jam per hari. Peserta diwajibkan untuk praktek membuat produk dan praktek membuka bisnis *online*, yang akan dibimbing oleh para narasumber yang berpengalaman dan kompeten. Tindak lanjut dari kursus ini adalah para peserta akan tetap memperoleh pendampingan sesuai kebutuhan mereka selama tiga bulan. Kursus ini dapat dikembangkan dengan skala yang lebih luas dan dengan menghadirkan para narasumber yang kompeten dengan keahlian yang lebih spesifik misalnya kursus marketing digital, kursus membuat konten di sosial media untuk beriklan, kursus memanfaatkan sosial media yang organik maupun yang berbayar.

Kata Kunci: Pandemi Covid-19, Digitalisasi Bisnis; Sosial Media

I. PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 yang melanda dunia termasuk Indonesia sejak Maret 2020, mengakibatkan pelambatan ekonomi yang sangat dirasakan hampir semua sektor usaha baik sektor riil maupun sektor keuangan. Sektor riil pada skala besar maupun skala menengah, bahkan yang sangat merasakan dampak pelambatan ekonomi adalah sektor usaha mikro kecil dan menengah, yang

kebanyakan pola usaha mereka adalah perolehan pendapatan hari ini adalah untuk menutup biaya hidup hari itu juga. Berbagai kebijakan yang diambil oleh Pemerintah dalam menangani dampak Pandemi ini selain kebijakan bidang kesehatan juga kebijakan bidang sosial dan ekonomi seperti bansos berupa bantuan sembako, bantuan stimulus modal untuk UMKM, bantuan untuk para pekerja berupa subsidi upah dan sebagainya. Namun pastinya, khususnya kebijakan

ekonomi adalah sebatas stimulus bagi masyarakat, yang mana masyarakat sendiri yang harus tetap berjuang untuk tetap mampu menghidupi diri dan keluarganya dengan layak. Salah satu upaya untuk tetap bertahan bagi para UMKM adalah dengan tetap melakukan usaha. Dikarenakan kondisi pandemi yang mengharuskan masyarakat untuk selalu taat protokol kesehatan dan menjauhi kerumunan, maka para pengusaha UMKM pun harus memilih usaha dengan berupaya meminimalkan bertemu secara langsung dengan para konsumen atau pelanggannya. Cara yang paling efektif adalah dengan melakukan penjualan secara *online*, atau mengalihkan sistem transaksinya secara digital. Untuk itulah anantara lain kursus ini diselenggarakan, yaitu bertujuan memberikan pembekalan dan peningkatan kapasitas kemampuan teknis produksi menghasilkan produk kuliner dan kemampuan berusaha secara *online/digital*. Pada kursus *online* ini peserta diberikan bekal teknis menghasilkan produk kuliner berbahan dasar tepung dan kemampuan teknis beribisnis secara digital. Kursus diselenggarakan secara *online* yang diberikan oleh nara sumber yang kompeten dan berpengalaman di bidang kuliner dan manajemen bisnis *online*. Untuk dapat menjalankan bisnis secara digital/*online* khususnya bagi pemula, harus melakukan sembilan tahapan yaitu: menemukan permasalahan yang dihadapi oleh konsumen atau pasar; melakukan riset atau penelitian pasar meskipun hanya sederhana dan dalam lingkup yang terbatas; melakukan analisis terhadap pesaing khususnya pesaing utama atau terdekat dengan produk kita; memilih model bisnis yang paling sesuai dan tepat apakah mau memanfaatkan market place atau media sosial baik yang organik maupun berbayar; menentukan pasar sasaran; menghasilkan produk yang dapat memberikan solusi masalah konsumen dan memberikan manfaat (*value*); membuat *website* yang resmi sehingga konsumen

mudah menemukan perusahaan kita yang akan dapat membangun dan meningkatkan kepercayaan konsumen; menetapkan strategi pemasaran produk yang tepat dan efektif; dan merancang program untuk mempertahankan loyalitas pelanggan.

II. METODE

Tahapan Aktivitas

Kegiatan kursus digitalisasi bisnis UMKM ini diselenggarakan dalam waktu 7 hari x 4 jam dengan rincian kegiatan sebagai berikut:

- 1) Rekrutmen peserta melalui media sosial *WhatsApp* dan *Facebook*
- 2) Kursus melalui media internet *online* dalam bentuk sharing materi dan diskusi materi pada group *WhatsApp* selama 7 hari dengan masing masing hari selama kurang lebih 4 jam
- 3) Setelah dilakukan sharing materi, peserta diperbolehkan bertanya kepada narasumber/pemateri
- 4) Peserta praktek sesuai arahan narasumber dan menyetorkan bukti prakteknya dalam bentuk foto maupun video kegiatan
- 5) Narasumber akan melakukan evaluasi dan selanjutnya memberikan saran untuk perbaikan hasil praktek dari para peserta

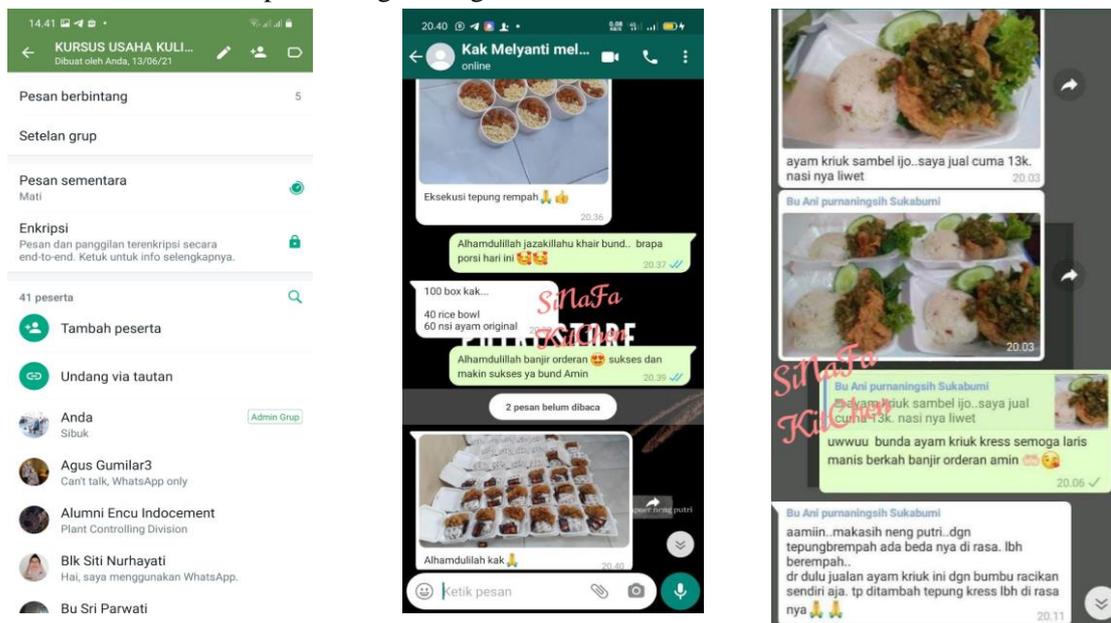
Personal yang Terlibat

Personal yang terlibat dalam kegiatan ini terdiri dari dua orang narasumber, yaitu satu orang narasumber yang mempunyai kompetensi dan pengalaman di bidang teknis kuliner dan satu orang narasumber yang mempunyai kompetensi di bidang kewirausahaan dan berpengalaman dalam bisnis *online*

Untuk keperluan teknis Bahan perlengkapan praktek disediakan oleh masing-masing peserta yang akan praktek di tempatnya, sedangkan narasumber mempersiapkan materi kursus dan dibagi (*sharing*) pada group

whatsApp yang telah dibentuk. Materi dipersiapkan oleh para narasumber yang kompeten di bidangnya dan oleh praktisi yang berpengalaman

- 1) Kegiatan kursus *online* digitalisasi bisnis ini diawali dengan rekrutmen dan pembentukan group *WhatsApp* oleh Narasumber yang mana sekaligus bertindak selaku administratur group
- 2) Pembukaan dilakukan dalam bentuk saling sapa antara nara sumber dengan para peserta dan juga antar peserta saling memperkenalkan dari
- 3) Sharing peraturan oleh narasumber pada group yang harus ditaati selama kursus *online* berlangsung
- 4) Bahan yang harus dipersiapkan oleh setiap peserta antara lain adalah: peralatan memasak dan bahan bahan yang akan dimasak di tempat masing masing
- 5) Peserta juga harus menggunakan peralatan gadget yang mendukung terse;enggaranya kursus *online* ini
- 6) Materi yang diberikan kuru ini terdiri dari bidang yatiu: materi teknis membuat dan menyajikan produk produk olahan kuliner dan materi yang terkait dengan pengelolaan usaha secara *online* (digitalisasi)
- 7) Semua foto dan video yang di tayangkan (*sharing*) selama kurus baik oleh nara sumber maupun hasil karya peserta boleh digunakan oleh nara sumber dan peserta yang lain untuk kepentingan kursus



Gambar 1.
Group *WhatsApp* Pelatihan *Online*

Hak dan Kewajiban Peserta

- 1) Peserta kursus adalah masyarakat yang dengan sukarela mendaftar menjadi peserta kursus secara onlie yang direkrut melalui media sosial *WhatsApp* dan
- 2) Peserta berhak memperoleh materi materi berupa resep resp olahan kuliner

Facebook tanpa syarat dan ketentuan khusus

maupun materi pengelolaan usaha *online* (digitalisasi bisnis)

- 3) Peserta harus bersedia aktif menyimak materi yang di bagikan oleh narasumber dalam group kursus
- 4) Peserta wajib melaksanakan praktek, minimal satu kali dari resep resep yang dibagikan dengan menunjukkan hasil karya nya melalui foto dan atau video yang dikirim ke group atau kepada narasumber (WaPri)
- 5) Peserta wajib praktek digitalisasi bisnis

Metode Dan Teknik Penyampaian Materi Kursus

- 1) Materi kursus dibagikan kepada peserta dalam bentuk materi *online* yang dibagikan oleh narasumber pada group *WhatsApp* yang sudah dibentuk
- 2) Dapat dibaca kapan saja untuk kemudian didiskusikan dan dipraktikkan
- 3) Peserta dapat menanyakan kepada narasumber sesuai waktu dan peraturan group yang telah ditetapkan

Indikator Keluaran

Kegiatan kursus *online* ini diharapkan dapat menghasilkan sumberdaya manusia yang berjiwa wirausaha dan kompeten di bidang kuliner serta mempunyai pengetahuan dan keterampilan digitalisasi bisnis yaitu kompetensi dalam pengelolaan usaha kuliner secara *online* sehingga mampu mengantisipasi pelambatan ekonomi keluarga khususnya di masa Pandemi Covid-19 dan sesudahnya ketika memasuki era *the next normal* (pasca Pandemi Covid-19)

Sedangkan pihak pihak yang akan menerima manfaat dari kaktivitas kursus ini adalah

- 1) Masyarakat para peserta kursus *online* digitalisasi bisnis kuliner
- 2) Pemerintah, diharapkan akan mampu meningkatkan pemerataan pendapatan

dan mengurangi dampak pelambatan ekonomi dengan meningkatnya produktivitas dan aktiviats usaha masyarakat akan mengurangi dampak sosial ekonomi dari pandemi Covid-19

- 3) Para pemasok khususnya vendor bahan perlengkapan praktik kuliner akan meningkatkan pendapatan dengan keterlibatan langsung maupun secara tidak langsung dalam kursus ini

Evaluasi Kegiatan Pengabdian

- 1) Persiapan peserta yang berminat mengikuti kursus ini dalam hal kesediaan untuk berpraktek dengan tingkat/frekuensi praktek yang relatif tinggi (*sharing* praktek)
- 2) Peserta yang mendaftar dalam kursus ini sebaiknya memang peserta yang berminat untuk membuka usaha di bidang kuliner secara *online* sehingga bisa aktif terlibat dalam diskusi maupun praktek

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Resep Resep Kuliner Potensial

Resep-resep masakan potensial untuk bisnis/jualan *online* yang diberikan pada kursus *online* jumlahnya sangat banyak, bahkan lebih dari 20 resep selama kursus. Berikut ini hanya sebagian kecil resep yang diberikan, dan merupakan resep dasar pada kursus ini.

1) AYAM GEPREK dengan SAMBAL BAWANG

Resep Kuliner Ayam Geprek:

- ✓ 1 Kilogram daging ayam segar
- ✓ 1 Sendok makan Rempah daging
- ✓ 1 Kilogram Tepung terigu protein sedang
- ✓ 2 Sendok makan Rempah tepung

- ✓ 2 atau 3 sachet penyedap rasa ayam atau rasa sapi sesuai selera

Cara pembuatannya

- ✓ https://youtu.be/G_f9vzjhGLk
- ✓ https://youtu.be/5x_bOMRNekw

Sambal Bawang:

- ✓ cabe rawit 10 tangkai
- ✓ bawang putih 2 siung
- ✓ 2 sendok makan minyak panas
- ✓ gula & garam secukupnya

Cara Pembuatan

Hancurkan secara kasar semua bahan sambal, panaskan minyak goreng hingga mendidih kemudian siramkan minyak panas tersebut pada bahan sambal yang sdh dihancurkan kasar, ambil satu potong ayam yang sudah digoreng tepung, kemudian geprek geprek menggunakan ulekan sambal, sajikan dengan nasi hangat diatas piring cantik dengan penataan yang rapih dan tambahkan lalapan segar seperti timun, kemangi atau kubis segar sehingga menggugah selera. Kalau untuk dijual sajikan dengan kemasan *ricebowl* atau *luncheon*.

2) AYAM CRISPY SAOS TELUR ASIN

Saos telur asin sedang hits dan viral dimasak dengan aneka makanan. Ayam krispy Telor asin adalah satu diantara sekian banyak kreasi ayam krispi kekinian. Ayam goreng tepung disajikan dengan saos telur asin yang lezat bsekali rasanya. Tidak heran kalo menu ayam satu ni diburu banyak penikmat kuliner dan selalu menjadi menu andalan untuk jualan yang bikin laris

Bahan dan teknik membuat Ayam krispy lezat,anti gagal dan sangat mudah. Video tutorial dapat dilihat melalui https://youtu.be/G_f9vzjhGLk atau https://youtu.be/5x_bOMRNekw

Bahan dan cara pembuatan saos telur asin:

- ✓ 2 sendok makan mentega
- ✓ 3 butir kuning telur asin
- ✓ 3 siung bawang putih
- ✓ 1/4 sendok teh lada butiran
- ✓ 1/5 sendok teh garam
- ✓ Air sekira 100 mili liter

Cara memasak:

- ✓ panaskan mentega, bawang putih digeprek dan dicincang lalu masukkan ke dalam mentega yang sudah panas/cair dan masak hingga harum..
- ✓ Tambahkan tiga butir kuning telur asin, haluskan sampai rata, kemudian tambahkan air, merica yang sudah dihaluskan atau lada bubuk kemasan
- ✓ Masak hingga meletup letup dan sedikit mengental
- ✓ Siapkan Ayam krispy ala Rempah Kress kesukaanmu tuangkan saos telur asin di atasnya.
- ✓ Ayam krispi saos telur asin siap di santap



Gambar 2
Hasil Kursus

Digitalisasi Bisnis

Pada kesempatan kursus *online* tahap pertama ini, materi digitalisasi bisnis yang diberikan adalah materi pengantar bagaimana memulai usaha secara *online*. Memulai usaha atau bisnis secara digital atau sering disebut dengan bisnis *online*, memang bukan merupakan suatu hal yang mudah, namun banyak data menunjukkan bahwa banyak pengusaha skala UMKM yang sukses membangun usaha secara *online*. Untuk itu bagi siapapun yang akan memulai usaha, selain harus punya niat yang kuat dan keberanian mengambil resiko, juga harus diimbangi dengan tidak henti dan tidak bosan untuk belajar, mencari ilmu yang berasal dari mana saja, baik secara formal maupun non formal antara dengan membaca, mengikuti kursus, mempunyai mentor yang membimbing, mengikuti berbagai webinar tentang bisnis dan sebagainya. Menurut Niaga Hoster, terdapat 9 langkah bagi pemula untuk memulai bisnis *online* yaitu:

- 1) Menemukan masalah yang dihadapi oleh pasar atau konsumen yang akan dituju

Langkah pertama dan sangat fundamental dalam memulai sebuah bisnis adalah menemukan dan menetapkan pasar yang akan dilayani. Rumuskan apa yang menjadi kebutuhan pasar, masalah apa yang akan Anda selesaikan bagi konsumen. Apapun bisnis yang akan dimulai/dibangun, Anda wajib memikirkan produk apa yang dibutuhkan oleh konsumen. Dengan kata lain, solusi

apa yang Anda tawarkan kepada konsumen/pembeli jika mereka membeli produk anda. Hal ini menjadi sangat penting untuk dirumuskan karena konsumen hanya akan bersedia membayar produk jika memperoleh manfaat atas produk yang dibeli tersebut sesuai atau bahkan jika melebihi harapannya. Jika demikian yang terjadi, maka ia akan menjadi pembeli loyal terhadap produk Anda. Untuk itu anda perlu melakukan beberapa hal untuk dapat merumuskan kebutuhan pasar dengan tepat, atau paling tidak mendekati tepat.

- a. Mengidentifikasi masalah yang dihadapi oleh pasar/konsumen. Untuk dapat menemukan masalah yang dihadapi oleh pasar/konsumen anda perlu melakukan pengamatan pasar agar menemukan masalah yang betul betul dihadapi oleh konsumen.
- b. Temukan peluang bisnis dimana pun berada. Peluang bisnis adalah adanya gap/jarak antara kebutuhan konsumen yang belum terpenuhi dengan penawaran yang sudah ada. Jika terdapat jarak/gap maka di situlah terdapat peluang bisnis. Jika tidak terdapat jarak/gap, bukan berarti sudah tidak peluang bisnis, namun Anda dapat menciptakan peluang bisnis dengan cara berkreasi atau menciptakan sesuatu yang baru, yang akan menjadi kebutuhan konsumen. Sebagai contoh, dalam masa pandemi semua orang harus

menggunakan masker, muncul kebutuhan berbagai jenis masker, termasuk asesoriesnya seperti strap/tali masker dengan berbagai bentuk. Ketika kebijakan PPKM diberlakukan oleh Pemerintah dimana masyarakat tidak boleh berkumpul, sedangkan kebutuhan akan sembako dan makanan tetap harus dipenuhi, maka muncul kebutuhan sistem jasa pengantaran/delivery agar kebutuhan masyarakat terpenuhi sedangkan penjualan tetap dapat berlangsung.

- c. Memilih masalah sebagai potensi bisnis. Setelah identifikasi masalah pasar/konsumen ditemukan, mungkin akan terdapat banyak sekali masalah yang perlu diberikan solusi, maka tahap berikutnya adalah melakukan seleksi, yaitu memilih masalah mana saja yang memberikan nilai bisnis yang mungkin dapat Anda ambil. Dalam memilih potensi bisnis harus disesuaikan antara potensi pasar dengan potensi sumber daya yang Anda miliki atau yang mapu diakses, sehingga dalam hal ini Anda mampu memberikan solusi kepada konsumen.

2) Melakukan riset atau penelitian pasar

Setelah Anda menetapkan satu potensi bisnis, maka segera ditindaklanjuti dengan melakukan penelitian atau riset pada sasaran tersebut. Mengapa Anda harus melakukan penelitian terlebih dulu? Jawabannya adalah, hal ini merupakan cara paling efektif menemukan ide usaha *online*. Anda memerlukan data yang akurat sebagai landasan usaha yang kuat karena pasar yang akan dituju akan menyerap produk anda, yang artinya produk Anda akan laku terjual. Melalui penelitian pasar ini, Anda akan memperoleh data dan informasi yang akurat, objektif sehingga

dapat digunakan untuk mengambil keputusan yang tetap juga bukan hanya berdasar asumsi asumsi yang tidak objektif dan akurat.

- a. Riset Kata kunci (*keyword*). Cara paling mudah untuk mengetahui bisnis yang sedang trend adalah dengan riset *keyword* pada mesin pencarian (*search engine*). Biasanya orang akan mencari solusi akan kebutuhannya melalui mesin pencarian, dengan demikian melalui mesin pencarian ini Anda dapat menemukan apa yang sedang dibutuhkan banyak orang. Di sisi lain, Anda dapat melacak trend pencarian tersebut, kata kunci yang terkait dan berapa tingkat volume pencarian, dan juga lokasi asal pencarian. Untuk hal ini Anda dapat menggunakan *keyword tool* yang tersedia, antara lain *Google Trends*, *Semrush*, *Ahrefs* ataupun *Ubersuggest*.
- b. Pengecekan trend yang ada di Sosial Media. Sudah menjadi hal yang sangat lazim, orang mencurahkan keluh kesahnya di media sosial, termasuk juga mereview suatu produk fisik maupun jasa yang pernah dibeli atau dinikmati. Anda cukup mengetik kata kunci yang terkait dengan massesuatu yang Anda temukan di sosial media, maka Anda akan segera menemukan banyak postingan mengenai hal tersebut.
- c. Bergabung dengan Komunitas. Komunitas adalah perkumpulan orang-orang dengan interest yang sama, seperti hobi, profesi, keagamaan, kesamaan kepetingan dan sebagainya. Dalam komunitas dibahas atau diiskusikan berbagai hal, termasuk diantaranya adalah kebutuhan mereka. Dengan bergabung di komunitas Anda akan

dikenal dan mudah untuk bertemu dengan konsumen secara langsung yang kebutuhannya relatif homogen, sehingga akan lebih mudah untuk memperoleh trust/kepercayaan serta rekomendasi dari anggota group komunitas, yang selanjutnya akan membuka jalan guna mempermudah Anda untuk melakukan penjualan produk.

- d. Melakukan Survey jika Anda memerlukan informasi dan data yang lebih banyak, lebih detil, Anda dapat melakukan survei. Selain itu Anda juga dapat memperoleh data yang tidak terdapat pada media sosial, meskipun untuk melakukan survei tentu saja diperlukan tenaga dan biaya yang tidak sedikit.

3) Melakukan analisis pesaing.

Untuk dapat mengalahkan pesaing, maka Anda harus mempelajari banyak hal tentang pesaing, kemudian bandingkan dengan yang Anda miliki, atau sering dilakukan analisis SWOT. Analisis SWOT terdiri dari empat elemen yaitu Strength untuk mengetahui kekuatan/keunggulan kita dibanding pesaing, Weakness yaitu mengetahui kelemahan kita dibanding pesaing, analisis ini sering disebut dengan analisis internal, karena mengidentifikasi kondisi internal usaha kita. Sedangkan analisis eksternal, yaitu melihat kondisi di luar kita, yaitu *Opportunity* yang merupakan peluang atau kesempatan yang tersedia untuk kita dapat melakukan bisnis, dan *Threat* yaitu merupakan analisis terhadap ancaman yang mungkin akan mempengaruhi kelangsungan bisnis Anda. Pesaing dapat dikelompokkan menjadi tiga yaitu pesaing Utama; Pesaing Sekunder dan Pesaing Tersier. Pesaing utama adalah pesaing yang berada pada pasar yang sama atau menghasilkan produk yang mirip atau pesaing yang menghasilkan

produk substitusi terhadap produk Anda. Pesaing sekunder adalah pesaing yang menghasilkan produk yang sama, tetapi membidik pasar yang berbeda, sebagai contoh pesaing yang menghasilkan produk yang sama dengan Anda tetapi menjual dengan kualitas yang berbeda, dapat lebih tinggi maupun lebih rendah. Pesaing tersier adalah mereka yang menghasilkan produk yang masih dapat menggantikan produk Anda. Mengelompokkan pesaing akan dapat membantu Anda untuk tetap fokus pada pesaing utama, sehingga Anda dapat mengerahkan seluruh energi untuk bersaing dengan pesaing utama.

Mengunjungi *Website* Pesaing. Untuk dapat mengalahkan pesaing, maka Anda harus faham betul secara detil tentang siapa pesaing utama Anda. Pada era digital sekarang, banyak info yang dapat kita peroleh tentang pesaing. Salah satu cara yang cukup efektif dan efisien mengetahui tentang pesaing adalah dengan mengunjungi *website* nya. Informasi yang penting untuk diperoleh dan digali secara mendalam tentang pesaing antara lain adalah foto dan deskripsi produk, jenis layanan, customer service yang dimiliki, menu utama *website*, metode pembayaran dan sebagainya. Dengan demikian Anda dapat membuat *website* yang lebih baik daripada pesaing.

- a. Mengunjungi Media Sosial Pesaing. Media sosial pesaing biasanya akan memberikan banyak informasi tentang banyak hal tentang produk dan layanan yang diberikan pesaing untuk memanjakan konsumennya, dan juga interaksi serta engagement pesaing dengan para pelanggannya. Dengan melihat apa yang ada media sosial pesaing Anda dapat banyak mempelajari bagaimana cara memenangkan persaingan.

- b. Mencari Review tentang Pesaing. Beberapa hal yang dapat membantu untuk menganalisis review pelanggan dari pesaing, antara lain poin poin yang membuat pelanggan puas dan atau pelanggan komplain, juga tentang fitur fitur yang disukai pelanggan serta bagaimana harapan pelanggan terhadap produk dan layanan pesaing
- 4) Mencari model bisnis yang akan dimasuki. Setelah melakukan riset pasar/konsumen, produk serta analisis pesaing, maka Anda harus memilih model bisnis yang akan lakukan untuk menjual produk. Banyak perusahaan menjual produk sama dengan melakukan cara yang berbeda. Menetapkan model bisnis adalah merancang bagaimana alur produk mulai dari vendor/pemasok menuju ke perusahaan kita dan selanjutnya mendistribusikan produk tersebut sampai ke konsumen dengan memperoleh keuntungan yang yang diharapkan. Jika anda tidak menginginkan aliran produk secara fisik, maka dapat memilih program afiliasi. Dengan memilih program afiliasi ini akan memperoleh link atau kode khusus yang dipakai calon pembeli untuk bertransaksi, dan selanjutnya Anda akan memperoleh komisi dari hasil closing Anda. Model bisnis *online* apapun yang akan anda pilih, tetap diperlukan persiapan teknis untuk menjalankan usaha *online* (digital bisnis)
- 5) Menetapkan target atau sasaran pasar
- Riset pasar dan analisis pesaing yang sudah Anda lakukan akan menjadi dasar untuk menetapkan pasar sasaran. Pasar sasaran adalah sekelompok konsumen dengan karakter yang sama dan potensial untuk membeli produk Anda. Dengan pasar sasaran yang lebih khusus dan spesifik, Anda dapat mendisain produk sesuai yang dibutuhkan oleh pasar. Di sisi lain akan memudahkan Anda merancang taktik dan strategi pemasaran dan penjualan.
- a. Mengelompokkan pasar sasaran. Dalam hal ini Anda dapat mengelompokkan pasar berdasarkan aspek demografi dan psikografi, yaitu antara lain umur, gender, lokasi, pendapatan, tingkat pendidikan pekerjaan, pendapatan, etnis dan sebagainya.
- b. Membuat Buyer Persona secara khusus. Buyer persona merupakan gambaran ideal siapakah pembeli produk yang Anda jual. *Buyer* persona ada dua yaitu positif dan negatif. *Buyer* persona positif adalah konsumen yang potensial akan membeli produk Anda, dan *buyer* persona negatif adalah konsumen yang tidak akan membeli produk Anda.
- 6) Menghasilkan produk yang dapat dijual secara *online***
- Setelah anda menetapkan pasar sasaran, selanjutnya Anda harus memilih atau menentukan produk yang akan dijual secara *online*. Produk produk yang dapat dijual secara *online* antara lain produk fisik seperti makanan, gadget, kebutuhan sehari hari, oleh oleh, alat kesehatan, alat hiburan, atau produk digital seperti *software*, aplikasi dan sebagainya. Produk lainnya adalah jasa, antara lain, salon, ekspedisi, hotel, tiketing dan sebagainya. Produk apapun yang akan dijual, yang penting harus mempunyai keunikan yang bermanfaat bagi konsumen, sehingga merupakan daya saing terhadap kompetitor Anda.
- 7) Membuat Website Resmi**
- Website* resmi dalam bisnis *online* dapat dipersamakan dengan adanya toko pada bisnis *offline*. Tanpa adanya *website*

resmi, akan susah membuat konsumen percaya pada perusahaan Anda. Hasil *Survey Verisign* menunjukkan bahwa sebanyak lima puluh enam persen konsumen tidak percaya kepada perusahaan yang menjual secara *online* jika tidak memiliki *website* resmi, yang dapat mereka akses untuk memperoleh informasi tentang perusahaan Anda. Membuat websute resmi usaha anda, bukanlah hal yang sulit, dan Anda dapatmemanfaatkan *WordPress* untuk membuat toko Anda resmsecara *online*.i

8) Memasarkan produk dengan teknik strategi yang efektif

Memasarkan bisnis *online* harus dilakukan dengan serius, tidak dapat dilakukan asal jalan. Anda dapat memanfaatkan media sosial yang organik (gratis) ataupun yang berbayar. Untuk mengelola bisnis *online* dengan serius anda dapat memaksimalkan media sosial, juga melakukan optimasi mesin pencarian (*search engine*)

9) Mempertahankan pelanggan loyal.

Setelah Anda mampu melakukan penjualan dan menjalankan bisnis *online* dengan baik, maka lakukan terus menambah pelanggan baru, tetapi jangan lupa mempertahankan pelanggan yang loyal. Dari pelanggan loyal ini sering sangat membantu Anda untuk menhemat biaya promosi. Cara untuk mempertahankan pelanggan loyal antara lain adalah dengan melakukan:

- a. Menyediakan Layanan Pelanggan dalam bentuk *Customers Support*. Fungsi ini menjalankan peran menangani keluhan pelanggan agar selalu merasa diperhatikan dan dilayani.
- b. *Loyalty Card*, adalah cara untuk selalu mengajak pembeli menjadi

pelanggan dan terus setia kepada produk anda.

- c. Email Marketing, yaitu menyapa pelanggan dan menginformasikan berbagai hal tentang perusahaan dengan tujuan untuk mendorong pelanggan selalu berbelanja produk Perusahaan Anda.

IV. SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

- a. Pelambatan ekonomi sebagai akibat dampak pandemi Covid-19 harus disikapi secara positif oleh para pelaku dengan cara meningkatkan kemampuan teknis mengelola secara digital
- b. Para pelau usaha wajib meningkatkan kompetensi dalam bidang digital untuk mempertahankan usahanya.
- c. Digitalisasi bisnis dapat dimulai dengan melakukan penjualan secara *online*.
- d. Penjualan *online* yang efektif harus memanfaatkan sosial media maupun marketplace secara cerdas dan efektif serta efisien

Saran

- a. Pelaku bisnis secara *online* harus selalu siap untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan dalam mengelola usaha dan digitalisasi bisnis
- b. Diperlukan kursus teknis pengelolaan sosial media sebagi sarana pemasaran produk dan membangun *corporate branding*.

BIBLIOGRAFI

Cara Bisnis *Online* dari Nol untuk pemula dalam sembilan langkah,
NIAGAHOSTER

<https://bit.ly/elD-3EbookSC>