

**Bisnis Online sebagai Pengembangan Ketahanan Sosial Ekonomi Setelah Pandemi  
COVID-19 (Studi Kasus Bonassa Collection Gresik)  
Anggreini Ratna Kinanti<sup>1</sup>, Maharani Ikaningtyas<sup>2</sup>**

Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur, Jl. Rungkut Madya No.2, Gunung Anyar, Surabaya, Jawa Timur, 60294, Indonesia<sup>1, 2</sup>

Email korespondensi: [anggreinirtn@gmail.com](mailto:anggreinirtn@gmail.com)

***Abstract***

*During the pandemic, this had a significant impact on many areas, including the economic sector. One of the sectors affected is micro, small and medium enterprises (MSMEs). This situation requires MSMEs, including the fashion industry, to be able to adapt and recover after the Covid-19 pandemic. To achieve economic and social recovery in society, adaptive behavior must be implemented so that product production and marketing can run well. This service aims to grow the operations of MSME owners by increasing economic and social resilience. The Bonassa UMKM collection was chosen because its location is a well-developed center for production and sales of Muslim fashion. The result of this service activity is an increase in online business capacity as well as the economic and social resilience of the Bonassa Collection fashion.*

**Keywords:** Socioeconomic Resilience; UMKM; Online Business

**Abstrak**

Di masa pandemi, hal tersebut memberikan dampak yang signifikan terhadap banyak bidang, termasuk sektor perekonomian. Salah satu sektor yang terkena dampaknya adalah usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Situasi ini menuntut UMKM, termasuk industri fesyen, untuk mampu beradaptasi dan pulih pasca pandemi Covid-19. Untuk mencapai pemulihan ekonomi dan sosial masyarakat, perilaku adaptif harus diterapkan agar produksi dan pemasaran produk dapat berjalan dengan baik. Layanan ini bertujuan untuk menumbuhkan operasional para pemilik UMKM dengan meningkatkan ketahanan ekonomi dan sosial. Koleksi UMKM Bonassa dipilih karena lokasinya merupakan pusat produksi dan penjualan busana muslim yang berkembang dengan baik. Hasil dari kegiatan pengabdian ini adalah peningkatan kapasitas bisnis online serta ketahanan ekonomi dan sosial fashion Bonassa Collection.

**Kata kunci:** Ketahanan Sosial Ekonomi; UMKM; Bisnis Online

## **1. PENDAHULUAN**

Munculnya Covid-19 (Coronavirus Disease 2019) di kota Wuhan, China pada akhir tahun 2019 telah menyebar ke seluruh dunia, termasuk Indonesia. Penyebaran Covid-19 sangat cepat, itulah sebabnya banyak negara menerapkan tindakan pengendalian untuk membatasi penyebaran virus. Begitu pula dengan pemerintah Indonesia yang menerapkan pembatasan sosial berskala besar (PSBB) untuk menekan penyebaran virus dengan

mengurangi aktivitas masyarakat. Pandemi Covid-19 telah berdampak pada banyak bidang, termasuk sektor perekonomian.

Pada sektor usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM), pandemi ini berdampak pada penurunan sisi permintaan, khususnya aktivitas konsumsi dan pembelian masyarakat. Sumber listrik, yang pada akhirnya berdampak pada sisi suplai, khususnya pemutusan hubungan kerja dan ancaman. UMKM dinilai sangat terdampak oleh pandemi Covid-19 hingga mengancam kelangsungan bisnis banyak pelaku. Meskipun seluruh lapisan masyarakat memang terdampak Covid-19, tetapi penyelamatan UMKM dari dampak Covid-19 dinilai sangat penting bagi perekonomian.

Pengabdian kepada masyarakat ini berupaya untuk pengembangan ketahanan sosial ekonomi UMKM Bonassa Collection di masa pandemi Covid-19 berbasis tindakan sosial rasional Weber. Pengabdian yang dilakukan berupaya untuk mengembangkan keterampilan digital marketing dikalangan pedagang fashion busana muslim yang berada di Gresik, ketrampilan (skill) kewirausahaan fashion busana muslim, ketrampilan pedagang fashion busana muslim dalam melakukan promosi, transaksi online. Selain itu pemilik usaha dapat memberikan jaminan kualitas produk melalui aplikasi digital marketing dan adanya layanan COD (Cash on Delivery) atau pembayaran di tempat, serta kurir pengantar barang dagangan adalah anggota dari tim pemilik usaha.

Bonassa Collection Gresik menjadi salah satu yang terdampak pandemi Covid-19 karena busana muslim bukan merupakan kebutuhan primer. Sehingga banyak masyarakat yang lebih memprioritaskan untuk mengkonsumsi produk-produk untuk kebutuhan sehari-hari dan kebutuhan yang lebih mendesak. Selain itu dengan adanya pandemi mobilitas masyarakat juga menjadi terbatas untuk dapat membeli produk secara langsung. Oleh karena itu perlu adanya pengembangan digital marketing.

Alasan pemilihan lokasi dikarenakan Bonassa Collection Gresik merupakan tempat produksi dan penjualan busana muslim ini perlu pengembangan ketahanan sosial ekonomi dengan pelatihan bisnis online. Pengabdian ini berupa pelatihan, pengembangan, dan pendampingan kepada pemilik UMKM terkait bisnis online ditengah pandemi. Dengan pengembangan digital marketing, adanya promosi dan transaksi secara online, adanya jaminan kualitas produk.

## **2. METODE PENELITIAN**

Penelitian ini mengutamakan penggunaan metode yang sesuai dengan pokok permasalahan dalam penelitian yang dilakukan, agar diperoleh data yang relevan untuk dibahas lebih lanjut. Penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh gambaran secara menyeluruh mengenai pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) melalui digital marketing pada UMKM Bonassa Collection di Gresik. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Analisis data dalam penelitian ini dilakukan dalam empat tahapan:

- a) Pengumpulan data, adalah proses mengumpulkan data digunakan untuk mendukung hasil penelitian.
- b) Reduksi data adalah proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan lapangan.
- c) Penyajian data adalah kegiatan penyajian sekumpulan informasi dalam bentuk teks naratif yang dibantu dengan metrik, grafik, jaringan, tabel, dan bagan yang bertujuan untuk mempertajam pemahaman peneliti terhadap informasi yang diperoleh.
- d) Penarikan kesimpulan adalah mencari arti, pola-pola, penjelasan, konfigurasi yang mungkin, alur sebab akibat, dan proposisi. Penarikan kesimpulan dilakukan secara cermat dengan melakukan verifikasi berupa tinjauan ulang pada catatan-catatan lapangan sehingga data yang ada teruji validasinya.

### **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **Pentingnya Menerapkan Bisnis Online**

Hal yang pertama dan penting adalah dengan memiliki mindset yang besar untuk terus bertumbuh dalam bisnisnya. Mindset ini adalah hal pertama yang harus dimiliki seseorang jika ingin mempraktekkan cara jualan atau memulai usaha online. Pola pikir seorang pengusaha adalah bagaimana cara mendapatkan untung dari perputaran modal yang dipunya. Hal ini dipengaruhi oleh mental pekerja keras dan tidak manja. Orang sukses tentunya pernah merasakan proses yang panjang untuk bisa mencapai titik tersebut. Setelah pola pikir pengusaha sudah dimiliki, maka hal tersebut adalah pondasi utama ketika kamu memutuskan untuk memulai usaha online.

Cara usaha online bagi pemula selanjutnya adalah mempelajari ilmu bisnis online. Dengan keterbukaan data lewat internet seperti sekarang ini, akan sangat memudahkan kita untuk mendapatkan ilmu bisnis online yang berasal dari sumber yang kompeten. Bisnis Online adalah bisnis yang dapat dijalankan secara online tanpa perlu bertemu langsung dengan berbagai pihak yang terlibat. Kamu bisa mulai belajar tentang bagaimana membuat iklan digital di sosial media serta membuat akun di toko daring untuk memasarkan produk atau jasa. Para pakar marketing di luar sana telah banyak memberikan kursus bagaimana cara memulai usaha online bagi pemula yang baru pertama kali terjun ke dunia bisnis. Dengan bekal pengetahuan bisnis di awal, maka kita akan punya arah bagaimana mengkonsepbisnis di peta persaingan pasar online dunia saat ini.

Sebelum membuka usaha online dengan potensi pasar yang menguntungkan, perludilakukan riset pasar terlebih dahulu. Jangan buru-buru membuka usaha online dan merasa percaya diri dengan apa yang dipunya saat ini. Adalah sebuah kesalahan jika tidak melakukan riset pasar terlebih dahulu. Ada banyak peluang di luar sana dan bisa jadi akan membuat sangat bingung menargetkan konsumen dengan pangsa pasar yang signifikan. Buat riset tentang siapa saja yang akan menggunakan produk anda dan bagaimana anda akan berinteraksi dengan mereka. Jika menyasar target yang lebih umum, pastinya bisa mencoba cara bisnis online di media sosial Facebook. Tapi jika ingin menargetkan konsumen yang lebih spesifik, maka instagram bisa jadi pilihan. Dengan bijak meriset pasar dengan target

konsumen yang lebih spesifik, maka hal ini dapat memudahkan kamu untuk mulai bisnis online. Nantinya jika segmen yang dibidik sudah bisa ditangani dengan baik, dapat dikembangkan lagi kesegmen pasar yang lebih luas.

Ada jutaan orang di luar sana yang punya niat mengembangkan usaha dan bermimpi untuk sukses. Setiap pebisnis akan bertemu dengan banyak pesaing yang memiliki ide bisnis hampir sama. Dalam mental pebisnis, pesaing bukanlah musuh yang harus diperangi dan ditakuti. Dalam kondisi tertentu, orang-orang yang dianggap sebagai kompetitor justru malah akan jadi rekan bisnis seperjuangan. Untuk membuat bisnis menjadi sehat dan terus berkembang, memang dibutuhkan kompetitor agar konsumen mendapatkan banyak pilihan dan bisnis tetap berjalan. Hal yang perlu diperhatikan dalam menghadapi pesaing adalah membuat skema bisnis yang berbeda, seperti pelayanan, harga, lokasi, dan keunggulan produk yang bisa membuat konsumen berpikir tentang mana yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Fokuslah kepada pelayanan terhadap konsumen, bukan mengalahkan pesaing. Melihat pesaing bisnis online, bisa dilakukan dengan melakukan browsing mengenai produk yang serupa dengan yang anda jual. Maka, akan muncul banyak toko yang menjual produk yang serupa dengan produk anda.

Setelah melakukan pengamatan terhadap kondisi pasar saat ini, tentu sudah didapatkan target pasar spesifik. Dari awal sejak memutuskan untuk membuka bisnis online, target pasar harus sudah bisa dipetakan terlebih dahulu agar bisa membangun brand dari toko atau produk yang akan dijual. Misalkan akan menjual tunik muslim, tentu nama produk yang akan dikenalkan kepada konsumen muda dan ibu rumah tangga tentu berbeda. Jadi pastikan cara usaha online pemula dengan menentukan target pasar sudah dilakukan sebelum beranjak ke langkah selanjutnya. Salah satu poin penting dalam menjalankan usaha adalah cara mengelola keuangan dan administrasi pemesanan. Jadi cara usaha online untuk pemula berikutnya adalah memiliki dan membangun sistem otomatisasi bisnis yang memudahkan. Usahakan untuk menyiapkan satu nomor ponsel khusus untuk menjalankan bisnismu atau menanggapi pesanan konsumen yang berbeda dari nomor ponsel pribadimu. Meski terkesan sederhana, tapi hal ini akan memudahkan dalam mengidentifikasi konsumen dan bagaimana berinteraksi dengan mereka. Hal lain yang perlu diperhatikan adalah membuat akun bank yang khusus untuk transaksi jual beli. Buat juga beberapa dompet digital yang sudah terintegrasi agar konsumen memiliki banyak pilihan pembayaran sesuai dengan apa yang sedang trend saat ini. Tak ada salahnya membuat akun Whatsapp Business atau Instagram khusus untuk membuat sistem bisnis semakin tertata.

### **Ketahanan Sosial Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah pada Bonassa Collection**

Ketahanan sosial merupakan daya tahan individu atau kelompok untuk menghadapi tantangan yang terjadi di lingkungan sekitar dengan adanya upaya untuk menemukan solusi menghadapi tantangan. Ketahanan sosial diukur dari adanya campur tangan keluarga dalam menyikapi masalah sosial yang terjadi pada masa COVID-19 dan pemerintah yang memberikan bantuan pada masyarakat. Strategi, merupakan suatu upaya untuk memuaskan ataupun memenuhi kebutuhan dasar manusia dalam hal ini diri sendiri dan keluarga agar dapat bertahan hidup secara layak. Manusia itu sendiri akan selalu mengusahakan memenuhi keinginan dan mempertahankan hidupnya melewati segala tantangan ataupun bencana yang

sedang dialami. Indikator yang dilihat yaitu strategi dominan yang dilakukan pelaku usaha mikro.

### **Kegiatan Pengabdian Masyarakat**

Kegiatan pengabdian masyarakat ini terlaksana dalam bentuk pembuatan digital marketing pada pemilik usaha Bonassa Collection berupa Instagram, shopee, tiktok dan lainnya. Pembuatan bisnis online penting dilakukan untuk pengembangan ketahanan social ekonomi setelah masa pandemi Covid-19.

Kegiatan pengabdian masyarakat bertujuan untuk meningkatkan ketahanan social ekonomi Bonassa Collection. Peningkatan ini didorong dalam bentuk bantuan pembuatan sosial media digital marketing dan penjualan secara online. Penjelasan yang disampaikan untuk pelaku usaha yaitu terkait pentingnya riset dan pengembangan bisnis secara online. Pengembangan bisnis online ini diimplementasikan dengan pemahaman materi penggunaan media social sebagai media bisnis dan hal hal yang berhubungan dengan bisnis online. Berikut merupakan salah satu sosial media dari Bonassa Collection.



Gambar 1. Akun Sosial Media Bonassa Collection

## **4. KESIMPULAN**

Berdasarkan proses bantuan pembuatan akun sosial media maupun e-commerce pada Bonassa Collection, maka proses mengembangkan bisnis online dalam ketahanan social ekonomi ini menjadi penting dan perlu dilakukan secara berkelanjutan oleh pemilik usaha dalam bidang lain. Untuk kedepannya diharapkan para pemilik usaha maupun pelaku UMKM dapat memiliki ketahanan social ekonomi di masa modern saat ini. Mengingat banyaknya usaha online saat ini, maka diharapkan dapat mengikuti aalur perkembangan zaman.

Apabila telah memiliki usaha dalam bidang online dapat lebih mudah mendekati usaha kita pada konsumen konsumen pada jangkauan yang lebih luas, serta juga dapat

mengembangkan bakat-bakat dalam promosi penjualan online seperti membuat konten-konten menarik baik berupa video, foto maupun katalog-katalog yang menarik.

## **REFERENSI**

### **Artikel Jurnal**

Anugrah, R. J. 2020. Efektifitas Penerapan Strategi Online Marketing Oleh UMKM Dalam Masa Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) Corona Viruses Diseases 2019 (Covid-19). *Jurnal Manajemen dan Inovasi (MANOVA)*, 3(2): 55–65. <https://doi.org/10.15642/manova.v3i2.302>.

Bahtiar, R. A., Saragih, J. P. 2020). Dampak Covid-19 Terhadap Perlambatan Ekonomi Sektor UMKM. *Jurnal Bidang Ekonomi dan Kebijakan Publik*, 7(6), 19–24.

Budastra, I. K. 2020. Dampak Sosial Ekonomi Covid-19 dan Program Potensial Untuk Penanganannya: Studi Kasus di Kabupaten Lombok Barat. *Jurnal Agrimansion*, 21(1), 48–57

### **Website**

Hafsah, M. Jafar. 2004. Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM). Smecca. [www.smecca.com](http://www.smecca.com)., diakses tanggal 31 Oktober 2023

Shaferi, I., Nawarini, A. T., & Dewi, M. K. (2017). Pemanfaatan Teknologi Dalam Upaya Meningkatkan Produktivitas Usaha Kecil. <https://doi.org/10.20884/1.performance.2016.23>., diakses tanggal 31 Oktober 2023

Umkm, K. K. Dan. 2021. Kementerian Koperasi Dan Umkm. Indonesia: Kementerian Koperasi Dan UMKM..<https://doi.org/10.1108/Et-03-2019-0049>., diakses tanggal 31 Oktober 2023

## **GAMBARAN IPTEK**

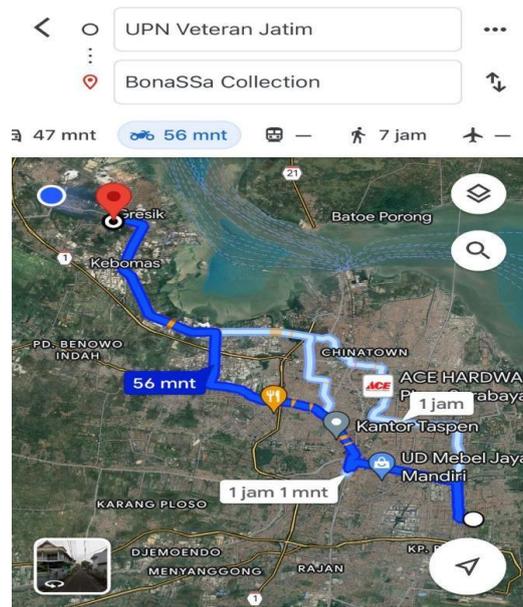
Media sosial memberikan banyak manfaat untuk bisnis. Salah satu manfaat terbesar adalah menjangkau pelanggan di mana saja dan kapan saja. Dengan media sosial, kamu dapat membuat konten yang menarik dan membagikannya kepada audiens dalam hitungan detik. Bahkan dapat memperluas jangkauan bisnismu ke luar negeri tanpa harus keluar dari ruanganmu. Sebuah studi dari Sprout Social pada tahun 2020 menunjukkan bahwa 83% pelanggan merasa lebih percaya pada merek yang memiliki kehadiran di media sosial. Ini menunjukkan bahwa keberadaan bisnis di media sosial dapat membangun kepercayaan pelanggan dan meningkatkan loyalitas merek.

Media sosial juga membantu kamu membangun brand awareness. Dengan membuat akun media sosial dan memposting konten yang relevan dan menarik, kamu dapat menarik perhatian orang-orang yang mungkin belum pernah mendengar tentang bisnismu sebelumnya.

Semakin banyak orang yang tahu tentang bisnismu, semakin besar peluang untuk meningkatkan penjualan.

Selain itu, media sosial juga membantu membangun koneksi dengan pelanggan. Kamu dapat menggunakan media sosial untuk berinteraksi dengan pelanggan. Ini memberi pelanggan kamu perasaan bahwa bisnis kamu peduli dengan mereka dan mereka dapat mengandalkan bisnismu

## PETA LOKASI



Gambar 2

Jarak perjalanan yang ditempuh dari kampus UPN “Veteran” Jawa Timur menuju Bonassa Collection Gresik yaitu 35 km, dengan waktu yang dibutuhkan berkisar 56 menit. Apabila perjalanan melalui tol waktu yang diperlukan berkisar 47 menit.