

# Online Shop Sebagai Upaya Membantu Perekonomian Keluarga Pada Era Pandemi

Eni Nur A. <sup>1✉</sup>, Ajeng Retno K. <sup>1</sup>, Najwa Dian A. <sup>1</sup>, Annisa Larasati Sumali<sup>2</sup>

(1) Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, Madrasah Aliyah Negeri 3 Kediri

(2) Bahasa Indonesia, Madrasah Aliyah Negeri 3 Kediri

✉ Corresponding author  
(eni.nuralifah09@gmail.com)

## Abstrak

Salah satu pekerjaan yang menjadi populer disaat pandemi yaitu online shop. Online shop menjadi jalan alternatif bagi mereka yang kehilangan pekerjaan ketika pandemi, agar dapat membantu perekonomian yang sedang menurun. Tidak hanya bagi orang dewasa, bahkan remaja sekolah menengah atas pun juga ikut andil dalam membantu ekonomi keluarga yang sedang menurun. Tujuan dari artikel ini yaitu peneliti bermaksud ingin mendeskripsikan upaya usaha online shop yang dilakukan oleh siswa Man 3 Kediri dan mengetahui dampak usaha online terhadap perekonomian keluarga. Untuk memperoleh data, peneliti menggunakan metode deskriptif, yaitu metode yang memiliki cara untuk mendeskripsikan tentang data yang telah didapatkan oleh peneliti. Pendeskripsian ini menggunakan teknik wawancara beserta penyebaran kuesioner kepada siswa Man 3 Kediri. Peneliti menganalisis data ini dengan cara mengumpulkan data, menyajikan data, dan memverifikasi data. Hasil dari pendeskripsian tersebut dapat diketahui bahwa upaya yang dilakukan siswa man 3 Kediri yang berjualan online dapat membantu ekonomi keluarga yang sedang menurun.

**Kata Kunci:** *Online Shop, Perekonomian Keluarga, Pandemi*

## Abstract

One of the jobs that became popular during the pandemic was an online shop. Online shops are an alternative way for those who lost their jobs during the pandemic, so they can help the declining economy. Not only for adults, even high school teenagers also contribute to helping the family economy which is declining. The purpose of this article is that the researcher intends to describe the online shop business efforts carried out by Man 3 Kediri students and find out the impact of online business on the family economy. To obtain data, researchers use descriptive methods, namely methods that have a way of describing the data that has been obtained by researchers. This description uses interview techniques along with distributing questionnaires to Man 3 Kediri students. Researchers analyze this data by collecting data, presenting data, and verifying data. The results of this description can be seen that the efforts made by Man 3 Kediri students who sell online can help the family economy which is declining.

**Keyword:** *Online Shop, Family Economy, Pandemic*

## PENDAHULUAN

Pandemi merupakan suatu keadaan yang sangat memprihatinkan bagi semua orang. Sebagaimana pernyataan dari (WHO) yang menyebutkan bahwa pandemi itu menjelaskan tentang kondisi suatu negara bahkan dunia yang terkena penyakit mematikan seperti virus dan kemungkinan besar untuk tertular sangat tinggi. Adapun salah satu negara bisa dikatakan pandemi jika pada suatu negara tersebut terdapat penyakit menular yang menyebabkan kematian sangat tinggi contoh adanya virus covid-19. Covid – 19 in ditemukan muncul pertama kali di Wuhan, Tiongkok. Setelah itu dinyatakan masuk Indonesia pertama kali oleh ( Kemenkes RI ) pada tanggal 2 Maret 2022. Penyebaran virus ini menyebabkan banyak kebijakan

yang dikeluarkan pemerintah untuk mencegah penularan virus Corona. Beberapa diantaranya adalah PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar). Adanya Pembatasan Sosial berskala Besar (PSBB) ini, menjadi gangguan nyata untuk semua sektor kehidupan seperti industri, perusahaan dan usaha lainnya (Caraka et al., 2020; Gandasari & Dwidienawati, 2020). Mengenai pandemi covid-19 terhadap ekonomi berdampak secara spesifik pada sektor ekonomi utama yakni kebutuhan masyarakat (Hadiwardoyo, 2020). Proses pengalihan semua aktivitas pada masa pandemi covid-19 yang dikerjakan melalui interaksi tatap muka menuju digitalisasi kehidupan merupakan bentuk nyata adanya *public sphere* baru ini (Castells, 2008). yang mengakibatkan terhambatnya aktivitas masyarakat bahkan ada yang terhenti. Hal tersebut berdampak besar bagi masyarakat karena mengakibatkan krisis ekonomi yang terjadi terus menerus.

Banyak diantara mereka yang kehilangan sumber mata pencaharian nya karena pandemi, contohnya terkena PHK bahkan ada yang bangkut. Kehilangan sumber mata pencaharian ini mengakibatkan dampak besar bagi ekonomi keluarga. Banyak cara yang dilakukan agar ekonominya kembali pulih seperti sedia kala. Hingga akhirnya memanfaatkan keadaan yang tidak diperbolehkan untuk sering keluar rumah, akhirnya membuka sebuah bisnis *online shop*. Kurniawan, Didik 2019 mengatakan bahwa usaha atau bisnis online adalah sebuah kegiatan yang menggunakan fasilitas jaringan internet untuk melakukan segala kegiatan yang dapat dilakukan secara *online* seperti halnya bisnis, mencari berita, dan lain sebagainya. Kondisi pandemi yang beriringan dengan arus globalisasi menuntut individu untuk memiliki pola pikir yang kreatif dan inovatif demi mengembalikan kesejahteraan keluarga yang terdampak pandemi covid-19, sehingga diperlukan strategi untuk membangkitkan usaha kecil agar dapat di survive di tengah pandemi (Rosita, 2020).

Tidak hanya masyarakat dewasa saja yang melakukan bisnis online shop ini, melainkan para remaja sekolah menengahpun ikut andil dalam melakukan jualan online ini, mereka beranggapan bahwa bisnis online ini dapat membantu meringankan beban orang tua, dan mereka pun menanggapi hal ini sangat mudah untuk dilakukan, karena hanya share produk-produk ke *e-commerce*, seperti *Shopee*, *Lazada*, *Bukalapak*, dan sebagainya. Begitu juga media sosial yang mendukung seperti WhatsApp Bussines, Instagram, Facebook, dan berbagai media social lainnya. Berdasarkan pada latar belakang masalah tersebut, penelitian ini bertujuan mendeskripsikan upaya usaha online yang dilakukan siswa Man 3 Kediri dan mengetahui dampak usaha online terhadap perekonomian keluarga yang dilakukan siswa Man 3 Kediri.

Putri, Adinda Alifia, dkk, 2021 mengatakan dalam penelitiannya bertujuan memberikan pemahaman dan kesadaran mengenai kemajuan iptek yang telah meningkat sehingga pelaku UMKM dapat memanfaatkan sistem penjualan online. Berdasarkan penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa adanya peningkatan pemahaman (kognitif) para pedagang mengenai sistem penjualan online. Koriah, Siti. dkk, 2019 mengatakan dalam penelitiannya menyimpulkan bahwa (1) Motivasi siswi untuk menjadi entrepreneur untuk meningkatkan perekonomian keluarga dan mendapatkan penghasilan tambahan, (2) Tingkat keberhasilan siswi dalam entrepreneurship tergantung pada cara yang digunakan untuk menarik perhatian dengan memberikan inovasi pada produk, (3) Cara yang digunakan untuk memanfaatkan teknologi menggunakan *e-commerce* dengan mengetahui cara penggunaannya untuk menarik perhatian konsumen, (4) Kendala yang dihadapi dalam berwirausaha perlu adanya manajemen waktu dan manajemen keuangan yang baik untuk meminimalisir terjadinya kendala. Lestari, Sri Puji. dkk, 2020 mengatakan bahwa gaya hidup, persepsi kemudahan, persepsi risiko dan kualitas informasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan Pembelian Di Online Shop yang dilakukan oleh mahasiswa Di Kota Semarang pada masa Pandemi Covid 19. Sedangkan orientasi belanja berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keputusan pembelian. Berdasarkan beberapa penelitian terdahulu penelitian ini bertujuan mendeskripsikan upaya usaha online shop yang dilakukan oleh siswa Man 3 Kediri dan mengetahui dampak usaha online terhadap perekonomian keluarga, sehingga dapat digunakan sebagai acuan dalam mempertahankan diri dalam masa pasca pandemic covid 19 agar kehidupan perekonomian masyarakat menjadi lebih baik.

## METODE PENELITIAN

Metode pada penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Penelitian deskriptif yaitu upaya yang berguna untuk mengungkapkan penyelesaian masalah berdasarkan data yang ada,

dengan kata lain yaitu untuk menyampaikan data, serta menganalisis data yang ada (Narkubo,2015). Metode pada penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Penelitian deskriptif yaitu upaya yang berguna untuk mengungkapkan penyelesaian masalah berdasarkan data yang ada, dengan kata lain yaitu untuk menyampaikan data, serta menganalisis data yang ada (Narkubo,2015). Subjek penelitian ini adalah siswa kelas 12 MAN 3 Kediri, dengan jumlah siswa 412. Dengan siswa laki - laki yang berjumlah 127 anak dan siswa perempuan yang berjumlah 285 anak. Teknik pengumpulan data ini menggunakan cara melakukan wawancara serta menyebarkan kuesioner kepada setiap kelas 12 yang telah menjadi subjek dari penelitian ini. Wawancara yang dilakukan peneliti yaitu interaksi secara langsung dengan menanyakan beberapa pertanyaan terkait aksi yang telah dilakukan ketika berjualan online terhadap narasumber yang telah mengisi kuesioner. Sedangkan kuesioner yang dilakukan peneliti yaitu kuesioner yang dibuat dari google formulir dengan menyertakan beberapa pertanyaan kepada responden agar peneliti mendapatkan data yang dibutuhkan. Dapat diketahui bahwa, Mereka adalah para responden yang mempunyai usaha bisnis online (pebisnis muda ) yang memiliki usaha online shop diberbagai *e-commerce*, seperti: WhatsApp bussines, shoope, Facebook, Instagram.

Angket yang digunakan dalam penelitian ini adalah angket semi terbuka. Angket bersifat semi terbuka yaitu jawaban sudah disediakan berupa pilihan ganda akan tetapi tetap diberikan tempat kosong untuk menjawab pertanyaan sesuai dengan kondisi responden yang tidak terdapat pada pilihan ganda. Dalam pelaksanaannya, penyebaran angket ini dilakukan secara langsung karena berhubungan dengan diri responden sendiri. Proses analisis dilakukan dengan Teknik (1) mengumpulkan beberapa data, (2) menyajikan data (3) serta verifikasi data. Proses pengumpulan data secara online ini dilakukan dari tanggal 1 Desember 2021 – 5 Desember 2021, (5) yang terakhir adalah kesimpulan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Upaya Usaha Online yang Dilakukan Siswa Man 3 Kediri

Data diperoleh dari hasil wawancara terhadap beberapa responden yang telah mengisi angket sehari setelah angket ditutup pada tanggal 5 Desember 2021. Adapun hasil pendeskripsian yaitu:

Peneliti	: Barang apa saja yang kamu jual pada online shopmu?
R	: Banyak sih, contohnya yang paling laku yaitu pakaian, kosmetik, makanan, dan perabotan rumah tangga. (Wawancara, 7 Desember 2021)
F	: menjual aksesoris handphone, pakaian, kosmetik, perabotan rumah tangga. (Wawancara, 6 Desember 2021).
Z	: menjual makanan, pakaian, hijab, kosmetik. (Wawancara, 6 Desember 2021).
A	: softcase handphone, produk skincare, polaroid. (Wawancara, 7 Desember 2021).
H	: menjual pakaian thrif (pakaian bekas). (Wawancara, 7 Desember 2021).

Dari hasil wawancara di atas, diperoleh bahasan yaitu upaya siswa Man 3 Kediri untuk perekonomian keluarga dengan usaha online shop dengan menjual barang seperti: pakaian, kosmetik, aksesoris hp, produk skincare, polaroid dan hijab. Dari data pengisian angket dihasilkan peneliti berdasarkan jenis barang yang dijual adalah pakaian sebesar 90%, kosmetik/produk skincare sebesar 40%, polaroid sebesar 10%, perabotan rumah tangga sebesar 40%, aksesoris/softcase handphone sebesar 10%.

Juniar, Andi Maghfiroh dkk, 2021 mengatakan dalam jurnal yang berjudul “Belanja Online Di Masa Pandemi Covid-19 Studi Kasus Ibu-Ibu Rumah Tangga Di Makassar”. Insight terbaru Snapcart bertajuk “*Housewives Persona Deep Dive*” merinci kebiasaan berbelanja ibu rumah tangga mengenai kategori produk yang sering dibeli seperti pakaian, assesoris dan skincare.

belanja bukan hal baru bagi masyarakat Indonesia, penggunaannya malah menjadi semakin intensif selama pandemi Covid-19. Hal ini disebabkan oleh perubahan perilaku konsumen yang memenuhi kebutuhan sehari-hari dengan berbelanja online, terutama di masa PSBB.

Topik pembahasan kedua yang diajukan peneliti terhadap narasumber

- Peneliti : Lewat aplikasi apa saja untuk online shop kamu?  
 R : Menggunakan aplikasi WhatsApp Busssines, shoppe.  
 F : WhatsApp Busssines.  
 Z : WhatsApp Busssines.  
 A : WhatsApp Busssines.  
 H : WhatsApp Busssines, Instagram, Facebook.

Dari hasil wawancara diatas, diperoleh bahasan yaitu aplikasi yang digunakan untuk online shop menggunakan aplikasi seperti: WhatsApp Busssines, shoppe, Instagram. Dari data pengisian angket yang dihasilkan aplikasi yang digunakan online shop adalah WhatsApp Busssines sebesar 90%, Instagram sebesar 10%, shoppe sebesar 20%, Lazada sebesar 10%, Facebook sebesar 10%.

Rusdiono, 2019 mengatakan dalam jurnal yang berjudul Peran Media Sosial Sebagai Upaya Pemasaran Bisnis Online Shop (Pada Online Shop Antler MakeUp @antler.makeup). Pemasaran terintegrasi kini semakin marak, dikarenakan oleh munculnya beberapa bisnis yang menghadirkan keberadaan gerai online pada jejaring sosial. Penggunaan internet dalam bisnis berubah dari fungsi sebagai alat untuk pertukaran informasi secara elektronik menjadi alat untuk aplikasi strategi bisnis, seperti: pemasaran, penjualan, dan pelayanan pelanggan. Dilihat dari media sosial @antler.makeup di Instagram terbukti bahwa media sosial kini sangat berpengaruh dalam pembuatan online shop

Topik pembahasan ketiga yang diajukan peneliti terhadap narasumber

- Peneliti : Bagaimana cara kamu melakukan promosi atau melakukan cara agar si pembeli tahu barang apa saja yang kamu jual?  
 Z : Dengan memposting foto barang di status WhatsApp. Dan membuat grub belanja agar si pembeli tahu barang yang saya perjualkan.

Dari hasil wawancara diatas, diperoleh bahasan yaitu upaya siswa Man 3 Kediri dalam melakukan penjualan barang dengan melakukan promosi di status *WhatsApp* dan membuat grub online shop agar mengetahui apa saja barang yang di perjualkan. Cara si pembeli barang membeli barang di online via aplikasi *WhatsApp Busssines* dengan mereplay status *WhatsApp* atau chat pribadi melalui WhatsApp kemudian memberikan pesan ke si penjual apa barang yang dibutuhkan. Cara pembayaran nya penjual memberitahukan si pembeli bahwa transaksi dapat dilakukan melalui transaksi *COD (Cash on delivery)* dan transfer ke penjual. Kemudian cara untuk si penjual online shop memberikan barang kepada si pembeli dengan janji disuatu tempat atau juga bisa melalui pengiriman barang lewat kurir.

Anista, Dessy. dkk, 2022 mengatakan dalam jurnal yang berjudul "membangun Ketahanan Keluarga Di Masa Pandemi: Studi Fenomenologi Terhadap Bisnis Dropship Di Kota Langsa". Salah satu faktor yang mendukung dan menghambat ketahanan keluarga adalah masalah ekonomi. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem *dropship* di kota Langsa dan bagaimana cara membangun ketahanan keluarga melalui bisnis dropship di masa pandemi covid-19. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Bisnis dropship menjadi solusi terbaik karena mudah dilakukan hanya bermodalkan gadget dan kuota internet serta tidak mengeluarkan modal yang besar, fleksibel (tidak terikat waktu). Bisnis sistem

*dropship* ini dapat membantu perekonomian keluarga. Dimasa pandemi ini masyarakat harus lebih produktif dan inovatif.

### **Dampak usaha online yang dilakukan siswa Man 3 Kediri terhadap perekonomian keluarga**

Untuk mengetahui dampak yang dirasakan siswa ketika melakukan online shop di saat pandemi, peneliti mengambil data hasil wawancara dari beberapa responden dan angket yang telah disebarakan kepada siswa. Adapun dampak usaha online yang didapat siswa ketika berjualan online saat pandemi yaitu :

#### **Dampak online shop yang di peroleh dari data hasil wawancara**

Berdasarkan hasil wawancara dari beberapa responden yang dilaksanakan sehari setelah angket ditutup. Dalam hal ini data yang ingin dicari yaitu dampak upaya siswa melakukan usaha online ketika pandemi terhadap perekonomian keluarga.

Dampak yang telah diperoleh dari hasil wawancara yaitu:

- 1) Online Shop ini menurut mereka dapat membantu ekonomi keluarga, dengan tidak meminta uang saku lagi.
- 2) Menurut mereka selain untuk membantu beban orang tua, online shop ini juga dapat untuk keperluan diri sendiri. misalnya untuk membeli baju, skincare, dll
- 3) Selain itu, mereka juga berpikir bahwa online shop ini dapat membantu semua orang yang takut untuk keluar rumah jika ingin membeli sesuatu ketika pandemi.

Biasa, Kyky Mario. 2021, mengatakan dalam jurnal yang berjudul "pemanfaatan Sistem Pemasaran Online Dan Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pembelian Konsumen Pada Masa Pandemic Covid-19 (Study Kasus Online Shop Manado)" . Untuk mengetahui dampak pemanfaatan sistem pemasaran online dan strategi pemasaran dalam meningkatkan pembelian konsumen pada masa pandemic Covid-19. Penelitian menggunakan penelitian assosiatif. Pemasaran digital adalah suatu usaha untuk mempromosikan sebuah merek dengan menggunakan media digital yang dapat menjangkau konsumen secara tepat waktu, pribadi, dan relevan.

#### **Dampak Online Shop yang Diperoleh Dari Data Hasil Angket**

Angket ini, peneliti membuat pertanyaan yang berupa identitas responden hingga pengaruh yang dirasakan terhadap responden. Dalam hasil dari angket kami Ada 10 responden yang berhasil mengisi angket ini. Adapun uraiannya yaitu:

##### **Pengisian Nama**

Sebagai pengenalan terhadap responden, peneliti memberikan kolom pengisian nama dengan tujuan agar peneliti dapat mengetahui siapa saja yang telah mengisi angket untuk mempermudah peneliti melakukan wawancara. Hasil respon pada pertanyaan ini yaitu: terdapat 10 responden yang telah mengisi angket.

##### **Pengisian kelas dan jurusan**

Pengisian ini bertujuan untuk mengetahui mayoritas kelas berapa, dan jurusan apa yang berhasil mengisi angket ini. Agar data yang dipakai lebih menunjukkan kebenarannya.

Hasil respon pada pertanyaan ini yaitu: terdapat 10 responden yang telah mengisi angket dengan baik, dan mayoritas berasal dari jurusan MIPA.

Kelas dan jurusan

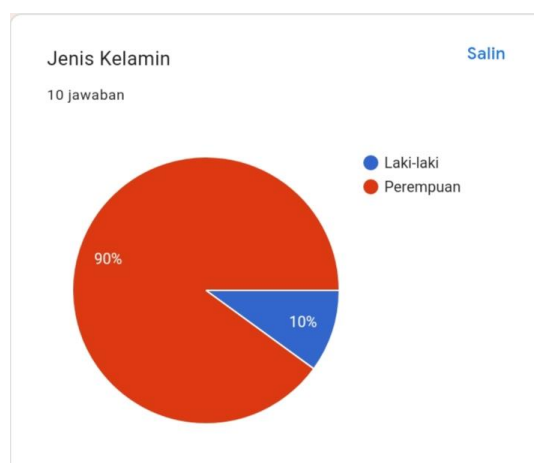
10 jawaban

ipa
xii mipa 5
XIImipa5
12mipa5
XII MIPA 5
12 MIPA 2
IPS
12 ips 2
12 MIPA 5
XII MIPA 3

Gambar 1. Hasil pertanyaan nomor 2

### Pengisian Jenis Kelamin ( Gender )

Peneliti mengharapkan dapat mengetahui seberapa banyak anak laki-laki yang berjualan online shop serta berapa banyak siswa perempuan yang berjualan *online shop*. Hasil respon pada pertanyaan ini yaitu: terdapat 10 responden yang telah mengisi angket dengan baik, dengan ketentuan 1 responden laki-laki dengan presentase 10%, 9 responden perempuan dengan presentase 90%.



Gambar 2. Grafik pertanyaan nomor 3

### Jenis Barang Yang Dijual

Pertanyaan ini bertujuan agar peneliti dapat mengetahui barang apa saja yang lebih banyak laku/terjual di saat pandemi covid-19. Hasil respon pada pertanyaan ini yaitu: terdapat 10 responden yang telah mengisi angket dengan baik, dengan ketentuan yang memilih barang kosmetik, makanan, dan perabotan rumah tangga masing-masing mempunyai 4 responden dengan presentase 40%; untuk yang memilih aksesoris handphone dan polaroid masing-masing mempunyai 1 responden dengan presentase 10%; sedangkan untuk yang memilih pakaian ada 9 responden dengan presentase 90%..





Gambar 3. Grafik pertanyaan nomor 4

### Media Yang Digunakan untuk Berjualan

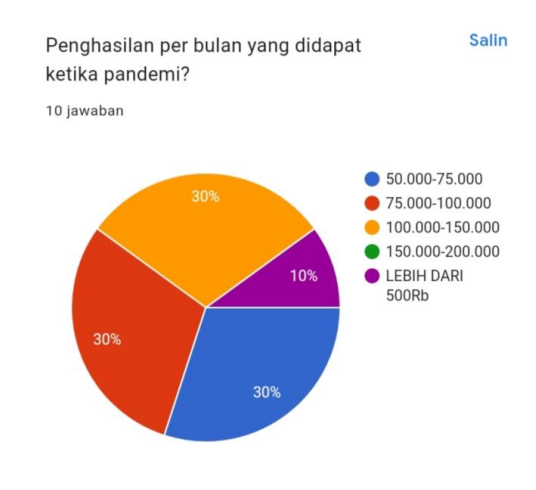
Tujuan dari pertanyaan ini yaitu, untuk memperoleh pernyataan media apa yang paling sering dibuka/digunakan oleh siswa dalam bermedia sosial ketika pandemi covid-19. Hasil respon pada pertanyaan ini yaitu: untuk media Bukalapak, Tokopedia, dan *Tiktok shop* masing-masing mempunyai 0 responden dengan presentase 0%; untuk media shopee memiliki 2 responden dengan presentase 20%; untuk media Lazada, Instagram, dan Facebook masing-masing mempunyai 1 responden dengan presentase 10%; sedangkan untuk *WhatsApp Bussines* ada 9 responden dengan ketentuan 90%.



Gambar 4. Grafik pertanyaan nomor 5

### Pendapatan Yang Didapat dari Hasil Online Shop Setiap Bulan Ketika Pandemi

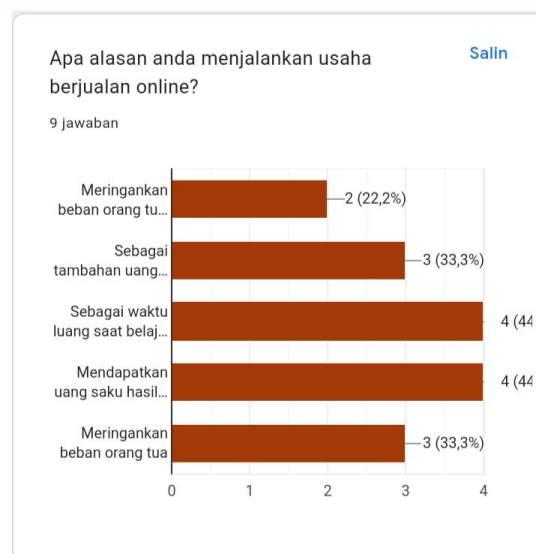
Diharapkan data ini bisa menjadi acuan/pelengkap dari apa yang sedang dicari oleh peneliti. Hasil respon pada pertanyaan ini yaitu: untuk pendapatan dengan rentang Rp 50.000 – Rp 75.000, Rp 75.000 – Rp 100.000, Rp 100.000 – Rp 150.000 masing-masing mempunyai 3 responden dengan presentase 30%; untuk pendapatan dari rentang Rp 150.000 – Rp 200.000 memiliki 0 responden dengan presentase 0%; dan pendapatan dengan rentang lebih dari Rp 500.000 memiliki 1 responden dengan presentase 10%.



Gambar 5. Grafik pertanyaan nomor 6

### Apa Alasan Responden Menjalankan Usaha Online Shop?

Pada pertanyaan ini, peneliti mengharapkan hasil angket bisa digunakan untuk menambah data jika diperlukan serta dapat menambah referensi bagi peneliti. Hasil respon pada pertanyaan ini yaitu: Respon yang mempunyai alasan untuk membantu meringankan perekonomian keluarga ada 5 responden dengan presentase 55,5%; untuk yang mempunyai alasan sebagai tambahan uang saku ada 7 responden dengan ketentuan 77,7%; sedangkan untuk mengisi waktu luang ada 4 responden dengan presentase 44,4%.



Gambar 6. Grafik pertanyaan nomor 7

### Apakah Online Shop Dapat Membantu Meringankan Ekonomi Keluarga Ketika Pandemi?

Pada pertanyaan ini, peneliti mendapatkan dampak yang dirasakan oleh responden ketika berjualan online dimasa pandemi terhadap ekonomi keluarganya.

Hasil respon pada pertanyaan ini yaitu: ada 9 responden yang memilih "IYA" dengan presentase 90%; dan ada 1 responden yang menjawab "TIDAK" dengan presentase 10%.





Gambar 7. Grafik pertanyaan nomor 8

Dari hasil angket yang telah ada dan telah dideskripsikan diatas, didapatkan pembahasan bahwa dampak yang terjadi pada kalangan siswa yang melakukan usaha bisnis online ketika pandemi ini mempunyai dampak terhadap perekonomian keluarga. Dampak yang dimaksud yaitu bisa membantu perekonomian keluarga. Dampak ini sangat terasa dilingkup keluarga yang finansialnya menurun ketika pandemi.

Azizah, Siti Nur. dkk, 2021 mengatakan dalam jurnal yang berjudul "Peningkatan Peran Ibu Rumah Tangga Di Era Pandemi Covid 19 Melalui Jualan Online Di Desa Candiwulan Adimulyo Kebumen". Media sosial dapat dimanfaatkan untuk melakukan bisnis secara online, meningkatkan pendapatan, dengan mempertimbangkan beberapa hal antara lain: gambaran barang yang akan dijual calon konsumen potensial yang ditargetkan dan pemanfaatan media sosial agar calon konsumen dapat dengan cepat mengetahui produk apa yang ditawarkan. Metode pelaksanaan dengan metode ceramah secara online menggunakan media sosial. Diharapkan ibu rumah tangga makin kreatif berdagang online dengan menggunakan media sosial untuk bisa meningkatkan kesejahteraan keluarga ataupun mengurangi dampak negatif menurunnya pendapatan keluarga.

## SIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah di tulis oleh peneliti diatas, didapatkan kesimpulan yaitu: Upaya siswa man 3 kediri yang menjalankan online shop di masa pandemi merupakan kegiatan untuk mengisi waktu luang yang sangat bermanfaat. Melalui online shop, siswa dapat mendapatkan manfaat tidak hanya berupa materi tetapi juga non-materi. Upaya usaha online yang dilakukan sebagaian siswa man 3 kediri dengan menjual barang seperti: pakaian, makananan, perabotan rumah tangga dan lain-lain, yang melalui dari beberapa aplikasi antara lain WhatsApp Busssines, Instragram, shoppe, Lazada, dan Facebook. Online tersebut memberikan dampak positif bagi siswa man 3 kediri yang menjalankan usaha online. Antara lain: Membantu perekonomian keluarga seperti memperoleh uang saku dari keuntungan penjualan online shop. Bagi siswa yang menjalankan online shop menjadikan ia lebih mandiri dan tidak mengandalkan uang dari orang tua lagi.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih kami sampaikan kepada seluruh pihak yang telah terlibat dalam penulisan artikel ini. Terutama kepada Bapak Moh. Maksun S.Pd, M.Pd.I selaku kepala MAN 3 Kediri yang telah memberikan dana secara penuh untuk penulisan artikel ini. Ucapan terimakasih juga penulis sampaikan kepada Ibu Dr. Fitri Resti Wahyuniarti, M.Pd dan Bapak Dr. Akhmad Sauqi Ahya, M.A. selaku dosen dari STKIP PGRI Jombang yang telah membimbing, menguji serta memberikan saran dan juga arahan kepada kami, serta Ibu Annisa Larasati Sumali S.Pd yang telah mendampingi kami menulis artikel ini dari awal

hingga akhir, dan kepada seluruh teman-teman yang telah terlibat dalam penulisan artikel ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anista, Dessy Dkk, 2022. MEMBANGUN KETAHANAN KELUARGA DI MASA PANDEMI: STUDI FENOMENOLOGI TERHADAP BISNIS DROPSHIP DI KOTA LANGSA. Kota Langsa
- Azizah, Siti Nur, Dkk. 2021. Peningkatan Peran Ibu Rumah Tangga Di Era Pandemi Covid 19 Melalui Jualan Online Di Desa Candiwulan Adimulyo Kebumen. Kebumen.
- Astuti, Rini, Dkk. 2020. LITERASI MEDIA SOSIAL SEBAGAI PELUANG BISNIS ONLINE BAGI IBU RUMAH TANGGA MENDUKUNG PENDAPATAN RUMAH TANGGA. Sumatera Utara
- Castells, 2008. Perempuan Dan Bisnis Online Di Masa Pandemi Covid-19: Pengalaman Di Kota Bandung, Jawa Barat. Bandung
- Gandasari & Dwidienawati, Caraka Et.Al. 2020. Perempuan Dan Bisnis Online Di Masa Pandemi Covid-19: Pengalaman Di Kota Bandung, Jawa Barat. Bandung
- Hardiwardoyo, 2021. Perempuan Dan Bisnis Online Di Masa Pandemi Covid-19: Pengalaman Di Kota Bandung, Jawa Barat. Bandung.
- Hariyansyah, Oke, Dkk. 2021. PRODUKTIF DENGAN BERJUALAN ONLINE MASA PANDEMI DI LINGKUNGAN RT 004/01 DESA BAKTI JAYA, TANGERANG SELATAN. Tangerang Selatan
- Juniar, Andi Maghfiroh, Dkk. Belanja Online Di Masa Pandemi Covid-19: Studi Kasus Ibu-Ibu Rumah Tangga Di Makassar. Makassar
- Kurniawan, Didik. 2019. Bisnis Online. Jakarta.
- Lestari, Sri Puji, Dkk. Online Shop Yang Dilakukan Oleh Mahasiswa Di Kota Semarang Pada Masa Pandemi Covid 19. Makassar.
- Merdekawati, Agustien, Dkk. 2021. PENGARUH KUALITAS APLIKASI MOBILE, KEPERCAYAAN, HARGA, DAN PROMOSI TERHADAP KEPUASAN KONSUMEN PADA ERA PANDEMI COVID 19 (Studi Kasus Pada Online Shop: Tokopedia, Shopee, Bukalapak). Surakarta, Jawa Tengah
- Muyassarrah, Dkk. 2021. PELATIHAN BISNIS ONLINE IBU RUMAH TANGGA DALAM MENGATASI KEMISKINAN MASA PANDEMI COVID-19. Semarang.
- Narkubo, 2015. Peran Bisnis Jual Beli Online Dalam Peningkatan Perekonomian Keluarga (Studi Pada Perumahan Pesona Permata Gading I Sidoarjo). Sidoarjo.
- Nasution, Yusuf Ramadhan. 2018. PENERAPAN APLIKASI ONLINE ANGKET PERSEPSI MAHASISWA TERHADAP KINERJA DOSEN UIN SUMATERA UTARA MEDAN. Medan, Sumatera Utara
- Puteri, Nur Ayu Qamarina, 2021. Intensitas Mengakses Online Shop Di Media Sosial Dengan Keputusan Pembelian Produk Fashion Di Masa Pandemi COVID-19. Samarinda
- Rosita, 2020. Perencanaan Bisnis Rumah Tangga Dalam Membantu Peningkatan Pendapatan Selama Pandemi Covid-19. Tangerang, Banten
- Rusdiono, 2019. Peran Media Sosial Sebagai Upaya Pemasaran Bisnis Online Shop Pada Online Shop Antler Makeup @Antler.Makeup. Bekasi, Jawa Barat
- Sahvitri, Ilmiati Lina. 2021. Peran Bisnis Jual Beli Online Dalam Peningkatan Perekonomian Keluarga (Studi Pada Perumahan Pesona Permata Gading I Sidoarjo). Sidoarjo
- Taufiqurrahman, 2021. Analisis Penjualan Online Ditengah Pandemi Covid-19. Surabaya