

Pendampingan Kewirausahaan Digital bagi Jamaah dan Remaja Masjid Raudatusshahidin Lingkungan Tanangan Kelurahan Pangali Ali Kabupaten Majene

Reny Ruswanti¹, Ramli Sahur², Asma Ibrahim³

Program Studi S1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Yapman Majene

Email: reny.ruswanti86@gmail.com ramli.yapman@gmail.com
asmazyadibrahim@gmail.com

Abstrak

Pendahuluan, Perkembangan teknologi informasi dan penetrasi internet di setiap daerah telah mendorong pertumbuhan pengguna internet di Indonesia. Menurut beberapa survei, saat ini pengguna internet di Indonesia mengalami pertumbuhan 51% dari total populasi. Tingginya pertumbuhan pengguna internet juga diimbangi dengan tingginya pemilik ponsel, yaitu sebesar 91% populasi Indonesia. Sedangkan pengguna *smartphone* berjumlah 47%. Penggunaan *smartphone* telah membuka kesempatan konsumen untuk terus mengakses internet dan aplikasi. Lewat *smartphone* juga, muncul peluang bagi penggunaannya untuk membeli atau menjual produk dan jasa hanya dengan sentuhan layar telepon.

Kehadiran wirausaha digital berpotensi memunculkan perusahaan rintisan (*start-up company*) yang sering kali membuat terobosan-terobosan melalui teknologi *disruptif* (*disruptive technology*). Kehadiran perusahaan jenis ini dirasakan sangat membantu konsumen, karena umumnya menawarkan solusi berupa kemudahan dan kenyamanan dengan harga /tarif yang lebih murah. Kemunculan wirausaha digital di Indonesia tentunya akan menarik banyak aktivitas ekonomi yang pada akhirnya berpotensi meningkatkan kualitas hidup masyarakat. Sejak awal tahun 2000, teknologi informasi telah memasuki pasar utama dan dikembangkan lebih jauh menjadi apa yang disebut sebagai *new wave technology* adalah teknologi yang memungkinkan konektivitas dan interaktivitas antar individu dan kelompok (Kolter, 2011). *New wave* meliputi tiga kekuatan utama : computer dan telepon genggam yang murah, internet yang murah, dan *open source*. Dalam era *new wave*, ekonomi yang dipertimbangkan tidak hanya pertumbuhan ekonomi, tingkat suku bunga, dan inflasi saja, melainkan factor ekonomi digital. Keberadaan ekonomi digital ditandai dengan semakin maraknya bisnis atau transaksi perdagangan yang memanfaatkan internet sebagai medium komunikasi, kolaborasi dan kooperasi antarperusahaan ataupun antarindividu (Situmorang, 2011). Pemasaran merupakan salah satu aktivitas yang dapat menentukan keberhasilan pencapaian tujuan perusahaan. Perusahaan digunakan dalam kegiatan pertukaran dan perdagangan. Digital marketing merupakan praktik marketing yang menggunakan saluran distribusi digital untuk mencapai konsumen dengan cara yang relevan, personal, dan cost-effective (Satyo, 2009). Aktivitas –aktivitas pemasaran akan dilakukan secara intensif menggunakan media computer, baik mulai dari penawaran produk, pembayaran, dan pengirimannya.

Kata kunci: Internet, wirausaha digital, *Smartphone*

PENDAHULUAN

Kewirausahaan selalu menjadi agenda untuk menciptakan lapangan kerja atau kesempatan yang baik untuk mendapatkan bahkan menciptakan lapangan pekerjaan yang berkesempatan mendapatkan penghasilan atau materi. Kegiatan kewirausahaan yang bergerak menggunakan manajemen yang baik serta terorganisasi. Kewirausahaan merupakan sikap mental dan jiwa yang selalu aktif, kreatif, berdaya, bercrepta, berkarsa, dan bersahaja dalam meningkatkan pendapatan kegiatan usahanya atau kiprahnya (Munawaroh, M., et al 2016). Kewirausahaan adalah orang yang mengembangkan produk baru atau ide baru dan membangun bisnis dengan konsep baru (Aprillianty, E, 2012). Kewirausahaan menurut Instruksi Presiden Republik Indonesia No. 4 Tahun 1995 tentang Gerakan Nasional memasyarakatkan dan membudayakan kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, cara kerja, produk baru, serta teknologi, dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar. Kewirausahaan merupakan suatu proses dinamis untuk menciptakan nilai tambah atas barang atau jasa serta kemakmuran (Saragih, R., 2017). Dengan adanya upaya menciptakan nilai tambah terhadap suatu barang ataupun jasa yang diperdagangkan, dipertukarkan, menjadikan kewirausahaan sebagai suatu kegiatan yang membawa banyak manfaat, baik dalam hal dukungan distribusi barang dan jasa di berbagai daerah, penyediaan kebutuhan hidup masyarakat, maupun peningkatan kemakmuran baik untuk pelaku kegiatan usaha tersebut maupun pihak lain yang terlibat di dalam jejaring pemanfaatan maupun rantai distribusi barang atau jasa, dan pemanfaatan teknologi dalam memasarkan produknya. Kemajuan teknologi, telah mengubah berbagai aspek kehidupan. Salah satunya adalah kegiatan bisnis yang dapat dilakukan dengan platform media digital. Platform media digital dinilai lebih efektif dan efisien untuk mengembangkan suatu ide bisnis dan memasarkannya kepada target konsumen secara menarik. Saat ini banyak platform digital yang berkembang di masyarakat untuk mendukung ide bisnis mulai dari promosi, desain logo produk, iklan, dan sebagainya. platform digital sebagai sarana atau alat komunikasi dalam membuat interaktif digital brosur, katalog produk, undangan *event*, promosi barang atau jasa, *greeting cards*, dan sebagainya. para pelaku usaha dapat dengan mudah menyasar target *customer* melalui sosial media seperti : facebook, instagram, twitter melalui fitur *share* maupun aplikasi *chatting* seperti whatsapp dan line. Selain itu, juga tersedia QR Code untuk memudahkan target audiens yang disasar. Sebagai upaya dalam mendukung pengusaha pemula khususnya para mahasiswa-wahasiswa, dan masyarakat umum dalam mengembangkan ide bisnisnya melalui *platform digital*, Kegiatan pengabdian kepada masyarakat merupakan salah satu unsur tridarma perguruan tinggi, yang wajib dilakukan oleh semua dosen. PKM yang dilakukan oleh tim dosen prodi manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Yapman ini terinspirasi dari banyaknya pengusaha pemula atau mahasiswa-mahasiswa yang belum mengerti tentang : pentingnya melakukan survey pasar bagi kelangsungan usaha, masih menggunakan pemasaran produk secara konvensional, pencatatan keuangan secara konvensional. Untuk memberikan pendampingan kewirausahaan pada pengusaha pemula atau mahasiswa-mahasiswa, tujuan dari kegiatan PKM ini.

METODE

Metode yang dilakukan dalam kegiatan ini yaitu melakukan study pendahuluan untuk kegiatan pelaksanaan Pengabdian Masyarakat selanjutnya membuat persiapan dalam rangka pelaksanaan Pengabdian Masyarakat dengan membuat beberapa perencanaan, diantaranya menentukan lokasi pelaksanaan Pengabdian Masyarakat, menentukan sasaran, dan waktu pelaksanaan Pengabdian Masyarakat. Kegiatan Pengabdian Masyarakat di laksanakan pada hari Sabtu tanggal 12 April 2025 di Masjid Raudatusshahidin, Kelurahan Pangali Ali, Lingkungan Tanangan Kecamatan Banggae Kabupaten Majene. Adapun prosedur dalam kegiatan Pengabdian Masyarakat yaitu menentukan lokasi pelaksanaan kegiatan Pengabdian Masyarakat, menentukan sasaran, dan waktu pelaksanaan kegiatan Pengabdian Masyarakat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil tanya jawab pada kegiatan PKM bagi pelaku bisnis pemula, dalam hal ini adalah Para peserta telah melakukan promosi melalui social media seperti facebook, whastsApp, dan instagram, promosi produk yang dilakukan masih sebatas, memposting barang jual mereka di social media. *Marketing digital* sudah di terapkan dalam mempromosikan produk barang mereka, akan tetapi belum maksimal, Dengan di lakukannya worhsop PKM ini pelaku usaha dapat mempromosikan produk lebih interaktif melalui sebuah *brosur digital marketing, katalog produk* dengan menggunakan website dan sosial media. Keunggulan Sosial Media ini biaya lebih ekonomis, efisiensi, efektif dan gratis, sangat cocok sebagai sarana promosi produk bagi pelaku usaha pemula. Di harapkan pelaku bisnis pemula dapat mengaplikasi Sosial Media untuk profil bisnis dan produk, bisa dengan mudah terlihat oleh customer. Profil bisnis ini meliputi informasi seperti nama usaha, logo perusahaan, tempat usaha, nomor kontak atau telepon usaha, daftar produk, layanan, foto produk, dan informasi lainnya yang penting diinformasikan kepada public.

SIMPULAN

Hasil kegiatan ini sangat bermanfaat bagi pelaku usaha pemula, dalam hal ini Jamaah Masjid Raudhatushahidin dan Remaja Masjid, kalangan masyarakat umum di lingkungan Masjid Raudhatushahidin. Kelurahan Pangali – ali lingkungan Tanangan kecamatan Baggae kabupaten Majene, adalah :

1. Setelah dilakukan kegiatan pengabdian masyarakat, pelaku bisnis pemula dapat melakukan promosi produk lebih interaktif melalui beberapa aplikasi free , yang tentunya lebih ekonomis biayanya.
2. Dapat membuat brosur digital, dan katalog produk lebih variasi, dengan menggunakan fitur-fitur lebih bervariasi.
3. Dapat menghemat biaya promosi, dan saluran distribusi, dengan menggunakan Sosial Media

DAFTAR PUSTAKA

Aditya Dedi Devianto, 2020 . *Managing Partner*

Bahri 2020. Pengantar Kewirausahaan Untuk Mahasiswa, Wirausahawan, dan Kalangan

Umum .Pustaka Baru Press, Yogyakarta

Dindin Abdurohim. 2021. Pengembangan UMKM Kebijakan, Strategi, Digital Marketing dan Model Bisnis UMKM PT. Rafika Aditama Bandung

Kasmir. 2019. Kewirausahaan – Edisi Revisi. PT RajaGrafindo Persada, Depok

Muktamar thamrin 2019. Manajemen sumber daya manusia, manajemen usaha industri Wirausahawan. UmmiThoha, Surabaya