

Pelatihan Kewirausahaan dan Digital Marketing Bagi Pemuda dan Pemudi di Era Pandemi Covid 19 Kelurahan Kotabumi Kecamatan Pasar Kemis Kabupaten Tangerang

**Fransiscus Xaverius Pudjo Wibowo¹⁾, Eso Hernawan²⁾, Alexander³⁾ Sabam Simbolon⁴⁾, Limajatini⁵⁾,
Suryadi Winata⁶⁾ Juan Barus Gultom⁷⁾**

¹²³⁴⁵⁶⁷Fakultas Bisnis, Universitas Buddhi Dharma

Email : fx.wibowo@ubd.ac.id, eso.hernawan@ubd.ac.id, alexander.alexander@ubd.ac.id,
sabam.simbolon@ubd.ac.id, limajatini.limajatini@buddhidharma.ac.id, suryadi.winata@buddhidharma.ac.id,
juan.barus@ubd.ac.id

Abstract

Dalam menciptakan program wirausaha dan sekaligus mendukung program pemerintah untuk menciptakan kualitas bagi para wirausaha muda dan berbakat, maka kami dari Fakultas Bisnis Universitas Buddhi Dharma Prodi Manajemen, akan memberikan pelatihan kepada pemuda-pemudi yang berada dilokasi kelurahan kotabumi kecamatan pasar kemis kabupaten Tangerang, Diharapkan setelah kegiatan pelatihan wirausaha ini para peserta memahami mengenai konsep wirausaha, bagaimana cara memasarkan dengan menggunakan strategi pemasaran serta memahami berbagai cara pembiayaan yang dapat digunakan oleh pelaku usaha, dengan program pelatihan diharapkan bisa memberikan suatu wawasan kepada para pelaku usaha baru dalam mengelola usaha baru dikemudian hari. Perbaikan karakter dalam menjalankan usaha adalah suatu perbaikan yang bisa dilakukan oleh peserta, hal ini dikarenakan pelaku usaha selalu berhubungan dengan sesuatu yang baru seperti kemajuan dalam bidang teknologi. Munculnya suatu usaha yang baru yang dapat berpengaruh terhadap jalannya suatu usaha, mengatur keuangan suatu usaha, pemasaran yang menggunakan sosial media dan iklan berbayar seperti facebook merupakan strategi pemasaran yang lebih efektif, perbaikan berikutnya yaitu bagaimana cara mendapatkan permodalan yang bisa didapatkan pelaku usaha melalui suatu lembaga yang ditunjuk untuk biasa mengalokasikan dana bagi pelaku usaha.

Keywords : *Kewirausahaan, Strategi, Pemasaran, Pelatihan*

1. PENDAHULUAN

Masa Pandemi Covid-19 membawa dampak bagi berbagai pihak. Mulai dari organisasi pemerintah, perusahaan swasta, maupun UMKM. Hampir seluruh bidang mulai dari ekonomi, politik, sosial, budaya, hingga pendidikan ikut terdampak. Banyak perusahaan besar lainnya yang menyatakan pailit dan Fakta lain dimana tidak sedikit perusahaan memutuskan untuk merumahkan ataupun mem-PHK karyawannya Pengangguran makin meningkat, peluang kerja makin sedikit.

Di masa seperti sekarang ini para pencari kerja baik yang baru lulus (fresh graduate) maupun para karyawan yang terkena PHK tidak bisa lagi mengandalkan peluang kerja yang makin berkurang. Mau tidak mau mereka harus berupaya untuk berwirausaha,

walaupun dalam skala kecil atau rumahan. Wirausaha baru dalam skala rumahan makin bertumbuh pesat jumlahnya. Mereka berupaya menjual apapun yang bisa mereka jual, baik produk buatan sendiri maupun hanya sebagai reseller suatu produk.

Bila dilihat dari sisi negatif, tentu saja keadaan pandemi ini membawa banyak dampak negatif, tapi di sisi lain, bila kita mampu melihat peluang, keadaan inipun tidak sedikit memunculkan peluang usaha. Masyarakat yang dibatasi gerak-gerik ataupun aktivitasnya karena adanya aturan social and physical distancing, tetap harus memenuhi segala kebutuhannya, terutama kebutuhan primer seperti makan minum, pakaian, kesehatan dan pendidikan. Peluang muncul bagi mereka yang bisa melihatnya dan mampu

melakukan inovasi-inovasi yang memang diperlukan dalam situasi saat ini.

Salah satu sisi pertambahan jumlah angkatan kerja di Indonesia dari tahun ke tahun semakin meningkat dari banyak perguruan tinggi menghasilkan sarjana yang siap pakai, banyak perusahaan mengurangi tenaga kerja karena kondisi ekonomi yang semakin hari tidak menentu, namun tidak diikuti dengan peningkatan jumlah lapangan kerja, ketidak seimbangan tersebut menyebabkan permasalahan pengangguran yang cukup kronis.

Masalah pengangguran ini, oleh pemerintah telah dicanangkan dengan merencanakan gerakan kewirausahaan untuk membuka dan menciptakan lapangan kerja sendiri sebagai usaha untuk menanggulangi pengangguran tersebut dan untuk menguatkan hal ini yaitu dengan cara memasukkan kedalam kurikulum pembelajaran menjadi hal yang tidak efektif karena penjabarannya hanya bersifat teori saja tanpa diikuti langkah yang nyata. Penjabaran secara teori perlu diarahkan ke arah yang nyata yang perlu dilakukan dengan segera

Wiraswasta merupakan peluang kelompok kreatif entrepreneur Indonesia untuk mengangkat bangsa Indonesia dari lembah kemiskinan (Suparman Sumahamijaya, 1980). Menciptakan insan yang betul-betul tangguh dalam berwirausaha merupakan penjabaran teori berwirausaha dan pelaksanaan secara praktek yang memerlukan suatu penguatan. Dalam penjabaran tersebut diperlukan pemberian contoh yang nyata, diperlukan pemotivasian bagi calon pelaku usaha untuk memulai usaha baru dalam membuka lapangan kerja baru, Sasaran utama dalam pemberian motivasi tersebut adalah generasi muda yang mempunyai potensi dalam memulai usaha baru dan mengembangkan dimasa yang akan datang sehingga diharapkan dapat menciptakan dan membuka lapangan kerja baru Wirausahawan orang yang berjiwa berani mengambil segala sesuatu resiko untuk membuka usaha dalam menciptakan lapangan kerja dalam berbagai kesempatan, memiliki visi, dan dalam pikirannya selalu berusaha mencari, memanfaatkan dan melihat celah-

celah peluang usaha yang dapat memberi keuntungan.

Penumbuhan jiwa wirausaha dapat memberikan manfaat, manfaat tersebut dapat berupa manfaat finansial dan non finansial(Diana Silaswara, Andy Andy, Canggih G Farunik, Adrian Hidayat, Tri Anggraeni, 2020). Manfaat finansial dapat berupa kemandirian yang dimiliki ide, gagasan, dan keberanian untuk membuka lapangan pekerjaan dan manfaat non finansial adalah pertumbuhan mental untuk berjiwa mandiri dan semangat pantang menyerah dalam menghadapi permasalahan hidup.Dapat dikatakan bahwa kewirausahaan adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Inti dari kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (create new and different) melalui berfikir kreatif dan inovatif (Suryana, 2003)

Saat ini potensi kewirausahaan untuk kalangan pemuda sangat besar. Potensi kewirausahaan menurut (Frinces, 2011) adalah di Indonesia hanya butuh 2% dari jumlah penduduk untuk meningkatkan daya beli masyarakat dan meniptakan kesejahteraan. Generasi muda mempunyai pola pikir yang lebih kritis, kreatif dan berinovasi, sehingga dapat menumbukan pemikiran bisnis yang inovatif serta cepat berkembang. Menurut Pearce II entrepreneur yang dianggap berhasil adalah seseorang yang memiliki beberapa karakteristik, yaitu:

1. Komitmen dan Determinasi
2. Dorongan atau rangsangan kuat untuk mencapai prestasi.
3. Orientasi kearah peluang-peluang serta tujuan-tujuan.
4. Lokus pengendalian internal.
5. Toleransi terhadap ambiguitas.
6. Keterampilan dalam hal menerima resiko yang diperhitungkan.
7. Kurang dirasakan kebutuhan akan status dan kekuasaan.
8. Kemampuan untuk memecahkan masalah.
9. Kemampuan tinggi untuk mendapatkan

Karakteristik kewirausahaan sebagai salah satu faktor maju dan suksesnya suatu

wirausaha. Ia mendeskripsikan karakteristik kewirausahaan dengan percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil, pengambil risiko, kepemimpinan, keorisinilan dan berorientasi ke masa depan (Meredith, Geoffrey G., 2000)

Menurut (Winardi, 2008) berdasarkan data laporan 2020 Indonesia Mileneal menyatakan bahwa 69.15% generasi muda Indonesia memilih dan tertarik untuk berwirausaha, hal inilah yang melatar belakangi Universitas Buddhi Dharma turut berperan secara aktif serta untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan bagi generasi muda. Kewirausahaan bukanlah sesuatu yang tidak bisa dimengerti karena sejak usia masih dibangku sekolah dasar hingga Pendidikan Tinggi sudah diberikan atau dikenalkan dengan kewirausahaan, namun untuk penerapannya masih membutuhkan pembinaan secara terus menerus terencana terkonsep dan pendampingan secara kontinu, guna menciptakan wirausaha-wirausaha yang handal.

Berdasarkan penjelasan diatas maka kami menyimpulkan bahwa diperlukan sekali pelatihan mengenai kewirausahaan dalam dalam bidang digital marketing dan strategi-strategi yang dihadapi khususnya untuk generasi muda generasi masa depan yang mempunyai semangat jiwa mandiri, pantang menyerah harus memiliki kemampuan ide-ide dan gagasan-gagasan yang kreatif dan inovatif dalam menemukan, melihat celah pasar dan menciptakan berbagai macam pekerjaan. serta mempunyai pemikiran yang kreatif untuk memulai suatu usaha dan pelatihan ini juga dimaksudkan untuk memperkuat sikap mental wirausaha bagi pelaku usaha yang baru.

2. METODE PENELITIAN

Dalam menunjang Pengabdian ini maka digunakan metode dan waktu yang mendukung pelaksanaan kegiatan tersebut. Adapun untuk rincian metode pelaksanaan sebagai berikut.

a) Metode Partisipatori

Kegiatan pengabdian masyarakat ini menggunakan metode partisipatori, dimana ada seorang dosen dari fakultas bisnis Universitas Buddhi Dharma mendapatkan informasi dari pemuda

pemudi setempat yang ingin memulai suatu usaha tetapi mereka tidak memahami bagaimana caranya mereka memulai suatu usaha dan bagaimana memasarkan produk yang dibuat melalui digital marketing

b) Menentukan tema pengabdian kepada masyarakat

Berdasarkan hasil diskusi dan pengamatan dilapangan maka apa yang diuraikan pada latar belakang melahirkan tema pengabdian kepada masyarakat yakni pelatihan kewirausahaan dan digital marketing bagi pemuda pemudi Kelurahan kotabumi kecamatan pasar kemis kabupaten Tangerang.

c) Mencari studi pustaka

Dalam pengabdian kepada masyarakat ini mencari sumber keilmuan dan implementasi penerapannya yang berkaitan dengan ilmu kewirausahaan dan digital marketing.

Kelurahan Kotabumi, Kecamatan Pasar Kemis Kabupaten Tangerang adalah wilayah yang dekat dengan pasar dan toko-toko yang banyak tersebar dan penduduk yang ramai, sehingga peluang untuk membuka usaha sangat terbuka dengan lebar. Adapun sasaran dari pengabdian masyarakat ini adalah pemuda pemudi yang ditengah pandemi ini merasa prihatin dengan menurunnya pendapatan dari orang tuanya, menuntut pemua pemudi untuk membantu pendapatan prang tuanya dengan cara membuka suatu usaha.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di aula Guna Sambhara kelurahan kota bumi Kecamatan pasar kemis Kabupaten Tangerang, dimana tempat ini seringkali dijadikan sebagai tempat diselenggarakannya berbagai kegiatan sosial bagi masyarakat, pengabdian masyarakat dihadiri sebanyak 25 orang pemuda pemudi.

Pembuatan dan menyusun materi pengabdian ini didasarkan pada hasil dari studi pustaka dituangkan ke dalam materi pengabdian tersebut ke dalam bentuk power point.

No	Materi	Pemateri	Pemateri
1	Kewirau	Fx.Pudjo	Present

	sahaan di era milenial	Wibowo dan Agus Kusnawan	asi dan Diskusi
2	Strategi pemasaran digital	Eso Hernawan dan Andy	Presentasi dan Diskusi

Kegiatan pelatihan ini dibuka oleh ketua pemuda pemudi dihadapan para peserta pelatihan kemudian dilanjutkan dengan pemberian materi kepada peserta dan diakhiri dengan sesi tanya jawab.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemuda pemudi kelurahan kotabumi kecamatan pasar kemis kabupaten Tangerang merupakan partisipan yang dituju dalam kegiatan ini. Pemuda pemudi adalah sosok yang diharapkan dapat membantu perekonomian keluarga ditengah masalah yang dihadapi sekarang yaitu pandemi yang membuat sebagian besar pendapatan seseorang menjadi berkurang. Pemuda pemudi yang mengerti akan kondisi seperti ini berusaha keluar dari permasalahan yang terjadi dan berusaha menjadi wirausaha agar dapat membantu perekonomian keluarga.

Kegiatan pelatihan ini mengajarkan untuk Menciptakan insan yang betul-betul tangguh dalam berwirausaha diperlukan pemotivasian bagi para pelaku usaha dan calon pelaku usaha untuk memulai usaha baru dalam membuka lapangan kerja baru. Sasaran utama dalam pemberian motivasi tersebut adalah generasi muda yang mempunyai potensi dalam memulai usaha baru maupun usaha yang sudah ada terutama mengembangkan dimasa yang akan datang sehingga diharapkan dapat menciptakan dan membuka lapangan kerja baru wirausahawan orang yang berjiwa berani mengambil segala sesuatu resiko untuk membuka usaha dan didalam pikirannya selalu tertanam berusaha mencari, memanfaatkan peluang usaha yang dapat memberikan keuntungan. dalam menciptakan lapangan kerja dalam berbagai kesempatan, memiliki visi, dan dalam pikirannya selalu berusaha mencari, memanfaatkan dan melihat celah-celah peluang usaha yang dapat memberi keuntungan serta meningkatkan pendapatan ekonomi masyarakatnya.

Strategi Digital Marketing digunakan untuk mengetahui bagaimana kiat-kiat khusus untuk membuka suatu usaha baru dtengah pandemi seperti ini dan bagaimana memasarkan produk yang dibuat melalui digital marketing. Dari digital marketing, banyak keuntungan yang didapatnya antara lain, dalam bidang pemasaran, dari awal usaha menggunakan penjualan konvensional ke jaringan digital dengan menggunakan pemasaran secara on line atau media sosial dapat dijangkau seluruh lapisan masyarakat. Media promosi digunakan melalui media sosial dapat berupa whap shop, face book, twinter dan media-media yang lain, yang mendukung pemasaran yang lain, sehingga akan meningkatkan volume penjualan dan otomatis juga akan meningkatkan profit keuntungan usaha yang dipeolehnya, dari sisi menjaga kualitas produk dan kepuasan pembeli/konsumen khususnya pengembangan produk produksi. Menggunakan inovasi yang kreatif tentang keemasan produk dan packing produk yang menarik konsumen. Supaya meningkatkan segmen pasar baru, dan meningkatkan volume penjualan. Peningkatan ketrampilan manajerial dalam pengelolaan manajemen dalam usaha. Hal tersebut didukung dengan tenaga kerja yang terampil dan professional untuk kelangsungan usaha menjadi semakin baik dan berkembang dalam menjalankan aktivitas usaha.

Pada pembukaan pengabdian masyarakat ini dimulai dengan sambutan ketua pemuda pemudi yaitu Mahardhika, ketua ini mengakui bahwa didaerah kelurhan kotabumi masih banyak peluang untuk membuka suatu usaha mengingat jumlah warga yang semakain lama semakin bertambah banyak. Untuk itu Mahardhika meminta bantuan kepada tim pengabdian mayarakat untuk memberikan materi mengenai kewirausahaan agar pemuda pemudi yaang mempunyai semangat yang tinggi bisa menjadi seorang usahawan.

Proses kegiatan dan penyampian materi pelatihan kewirausahaan dan digital marketing ini dengan tatap muka dengan menggunakan prokes yang ketat dan menjaga jarak.

Pada sesi pertama di isi oleh Bp.Fx.Pudjo Wibowo dan Bp.Agus Kusnawan yang

menjelaskan bagaimana menjadi seorang wirausaha yang sukses dan penuh semangat dalam menghadapi semua tantangan yang dihadapi terutama ditengah pandemi sekarang ini.

Pada sesi selanjutnya Bp.Eso Hernawan dan Bp.Andy menjelaskan startegi pemasaran digital, bagaimana kita memasarkan produk yang kita miliki ditengan situasi pandemi seperti ini, bagaimana memasarkan melalui online, masalah apa saja yang ada dalam marketing digital dan kelebihan menggunakan media online.

Kegiatan ini ditutup dengan diskusi dan tanya jawab yang menitikberatkan pada persoalan dalam menjalankan suatu usaha dan bagaimana cara untuk mencari solusi terhadap permasalahan tersebut.

Tabel 1. Jadwal dan Materi Kegiatan

Pertemuan 1 : Kewirausahaan di era milenial

Aktifitas	-Kegiatan dilakukan dengan pemberian materi mengenai kewirausahaan di era milenial -Peralatan dengan menggunakan power point -Menjelaskan bagaimana menjadi seorang wirausahaan yang sukses
Tujuan	-Menjelaskan kepada pemuda pemudi keunggulan menjadi sorang wirausaha -Menjelaskan pendapatan yang didapat bila menjadi seorang wirausahaan yang sukses
Pelaksanaan dilakukan dengan	-Offline (Pertemuan di lokasi)

Pertemuan 2 : Strategi pemasaran digital

Aktifitas	- kegiatan dilakukan dengan pemberian materi strategi pemasaran digital - peralatan dengan menggunakan power point - menjelaskan startegi yang digunakan khususnya pemasaran digital - menjelaskan bagaimana memasarkan produk melauli media online
Tujuan	- Agar pemuda pemudi paham bila memasarkan produk

	yang dimiliki - Untuk meminimalkan biaya pemasaran bisa dilakukan melalui
Cara	- Online (Webinar) - Offline (Pertemuan di lokasi)

Pertemuan 3 : Tanya jawab

Aktifitas	- Memberikan kesempatan kepada peserta pelatihan untuk bertanya - Tim pengabdian masyarakat akan memberikan solusi bila ada masalah yang timbul
Tujuan	- Agar peserta memahami materi yang sudah diberikan - Menumbuhkan keberanian bagi peserta
Cara	- Offline (Pertemuan di lokasi)

Tabel 2. Evaluasi Kegiatan

Pertemuan/Materi	Kesulitan yang dihadapi	Indikator	Keterangan
Pertemuan 1 (Kewirausahaan di era milenial)	- Pemuda masih ragu dan rasa kuatira untuk memulai suatu usaha dan tidak siap secara mental apabila usaha yang dibangun dan dirintis mengalami masalah kemudian hari nanti	70%	Pertemuan pertama ini baru dihadiri 80 % dari total peserta yang diundang. Meski demikian, pelaksanaan pelatihan tetap berjalan. - Menambah pengetahuan kepada pemuda pemudi mengenai cara menjadi seorang wirausahaan.
Pertemuan 2 (Strategi pemasaran digital)	- Pemuda masih belum menyadari betapa pentingnya menggunakan	80%	- Pemuda sangat antusias untuk memahami berbagai strategi strategi dalam pemasaran

Metode: Presentasi Dan Diskusi	an media online digital dalam melakukan promosi pemasaran produk		- Mereka memahami begitu mudahnya dan pentingnya menggunakan media online
Ketiga (Tanaya Jawa b) Metode: Dialog	- Pemuda pemudi masih terlihat canggung untuk bertanya	90%	- Setelah di berikan penjelasan banyak pemuda pemudi yang bertanya - Tim memberikan solusi dari setiap pertanyaan yang dilontarkan

4. KESIMPULAN

Kewirausahaan (Entrepreneurship) adalah proses mengidentifikasi, mengembangkan, dan membawa visi ke dalam kehidupan, orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan, dalam pikirannya selalu berusaha mencari, memanfaatkan peluang usaha yang dapat memberi keuntungan. Visi tersebut bisa berupa ide inovatif, peluang, cara yang lebih baik dalam menjalankan sesuatu. Hasil akhir dari proses tersebut adalah penciptaan usaha baru yang dibentuk pada kondisi risiko atau ketidakpastian.

Dan keberhasilan atau kegagalan wirausaha sangat dipengaruhi oleh sifat dan kepribadian seseorang. The officer of Advocacy of Small Business Administration. bahwa kewirausahaan yang berhasil pada umumnya memiliki sifat-sifat kepribadian.

Menjalani suatu usaha bukanlah hal semudah kita membalikan telapak tangan, karena setiap usaha yang dijalankan akan menemui suatu tantangan dan resiko yang sudah pasti ditemukan, tetapi dengan semangat untuk menjadi usaha yang sukses dan memahami setiap resiko yang dihadapi dengan bersyukur dan berdoa maka hal ini akan dengan mudah terlewati.

Digital Marketing yang telah dilakukan para pelaku usaha pada zaman sekarang, sehingga mereka tidak bisa melakukan pengembangan pada usaha mereka yang mana pada zaman sekarang banyak pelaku usaha yang sudah memanfaatkan internet sebagai ladang untuk promosi dan melakukan transaksi produk yang dimiliki.

5. REFERENSI

- [1] Diana Silaswara, Andy Andy, Canggih G Farunik, Adrian Hidayat, Tri Anggraeni, P. L. G. (2020). Membangun Layanan Prima Bagi Pelaku UMKM Di Masa Pandemi Melalui ABDIMAS. Yayasan Kita Menulis. https://books.google.co.id/books?id=o0gQEAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=id&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- [2] Frinces, Z. H. (2011). Be An Entrepreneur (Jadilah Seorang Wirausaha) Kajian Strategis Pengembangan Kewirausahaan. Graha Ilmu.
- [3] Meredith, Geoffrey G., et Al. (2000). Kewirausahaan Teori dan Praktek. Pustaka Binaman.
- [4] Suparman Sumahamijaya. (1980). Membina Sikap Mental Wiraswasta. Gunung Jati.
- [5] Suryana. (2003). Kewirausahaan: Pedoman Praktis Kiat dan Proses Menuju Sukses. Salemba Empat.
- [6] Winardi, J. (2008). Entrepreneur dan Entrepreneurship. Kencana.
- [7] Frinces, Z. Heflin. (2011). Be An Entrepreneur (Jadilah Seorang Wirausaha) Kajian Strategis Pengembangan Kewirausahaan. Yogyakarta; Graha Ilmu
- [8] Meredith, Geoffrey G., et Al (2000). Kewirausahaan Teori dan Praktek. Jakarta: Pustaka Binaman
- [9] Suparman Sumahamijaya (1980) Membina Sikap Mental Wiraswasta. Jakarta: Gunung Jati
- [10] Suryana (2003). Kewirausahaan: Pedoman Praktis Kiat dan Proses Menuju Sukses. Jakarta, Salemba Empat.