

## **Pelatihan Promosi Kewirausahaan Dengan Memanfaatkan Media Digital Di Karang Taruna Kelurahan Pipitan Dan Kelurahan Walantaka Kecamatan Walantaka Kota Serang**

Rika Kartika<sup>1</sup>, Nani Rohaeni<sup>2</sup>, Tri indriyani<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bina Bangsa

e-mail: \*<sup>1</sup>[rikakartika.binabangsa@gmail.com](mailto:rikakartika.binabangsa@gmail.com), <sup>2</sup>[nani.rohaeni@binabangsa.ac.id](mailto:nani.rohaeni@binabangsa.ac.id),  
<sup>3</sup>[indriyanitri9@gmail.com](mailto:indriyanitri9@gmail.com)

### **ABSTRAK**

Rendahnya daya beli konsumen terhadap produk Usaha Mikro Kecil dan Menengah milik masyarakat setempat mengakibatkan menurunnya kesejahteraan perekonomian masyarakat di sekitar Kelurahan Pipitan dan Walantaka. Tujuan diadakannya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yaitu untuk memberikan wawasan mengenai promosi dan menambah keterampilan masyarakat dengan melakukan pelatihan promosi kewirausahaan dengan memanfaatkan media digital. Metode pelaksanaannya yaitu dengan cara penyampaian materi tentang wirausaha, promosi, dan media digital, disertai praktek dalam penggunaan media digital untuk membuat sampel promosi produk. Hasil dalam pelatihan ini yaitu peserta pelatihan mampu membuat promosi produk dalam media digital melalui aplikasi yang diunduh di *smartphone* dan menambah wawasan peserta sehingga lebih termotivasi kembali dalam menjalankan usahanya. Media digital sangat bermanfaat digunakan untuk kegiatan usaha seperti promosi produk, jangkauan promosi melalui media digital tidak terbatas, sehingga dapat meningkatkan peluang daya beli konsumen terhadap produk, dan dapat meningkatkan peluang dalam penambahan penghasilan bagi masyarakat di sekitar Kelurahan Pipitan dan Walantaka.

**Kata Kunci : Promosi, Kewirausahaan, Media Digital**

### **ABSTRACT**

*The low purchasing power of consumers for the products of Micro, Small and Medium Enterprises owned by the local community has resulted in a decline in the economic welfare of the communities around Pipitan and Walantaka Villages. The purpose of holding this community service activity is to provide insight into promotion and increase community skills by conducting entrepreneurship promotion training by utilizing digital media. The method of implementation is by delivering material on entrepreneurship, promotion, and digital media, along with practices in using digital media to create product promotional samples. The result of this training is that the training participants are able to make product promotions in digital media through applications downloaded on smartphones and add to the participants' insights so that they are more motivated to run their business. Digital media is very useful to be used for business activities such as product promotion, the term of promotion through digital media is unlimited, so that it can increase consumer purchasing power opportunities for products, and can increase opportunities in increasing income for people around Pipitan and Walantaka Villages.*

**Keywords: Promotion, Entrepreneurship, Digital Media**

## 1. PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Kewirausahaan adalah kegiatan menuangkan ide-ide inovatif dalam memanfaatkan peluang usaha dengan cara yang efektif dan efisien. Sejatinya, dalam kegiatan usaha, para pelaku usaha mampu dalam membaca peluang untuk di bidik, kemampuan wirausaha dalam membidik peluang ini memiliki orientasi untuk mendapatkan profit usaha untuk meningkatkan kesejahteraan perekonomian hidup.

Menurut Peter F. Drucker bahwa kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Menurut Hisrich dalam Suryana, kewirausahaan adalah proses penciptaan sesuatu yang berbeda untuk menghasilkan nilai dengan mencurahkan waktu dan usaha, diikuti penggunaan uang, fisik, risiko, dan kemudian menghasilkan balas jasa berupa uang serta kepuasan dan kebebasan pribadi. Sedangkan, menurut Zimmerer mengartikan kewirausahaan sebagai suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha).

Menurut McDaniel Carl, Gate Roger Pemasaran adalah proses merencanakan dan melaksanakan konsep, memberi harga, melakukan promosi dan menyalurkan ide, barang dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang bisa memenuhi tujuan individu maupun organisasi dengan memperhatikan konsep pemasaran yang mensyaratkan orientasi konsumen, orientasi tujuan dan orientasi sistem.

Dalam berwirausaha, bukan hal yang mudah untuk memperoleh profit yang di dambakan. Banyak pelaku usaha yang hanya mendapatkan kembali modal saja atau bahkan rugi. Salah satu faktor penentu keberhasilan dalam usaha yaitu pelaku usaha mampu menguasai pangsa pasar. Upaya memperoleh pangsa pasar yang baik pelaku usaha harus mampu menerapkan dengan tepat strategi dari pemasaran, yaitu kemampuan dalam menciptakan produk atau jasa yang berkualitas yang akan di jual dalam target pasar yang tepat dengan harga yang terjangkau, dan dengan kemampuan menawarkan produk yang tepat. Kegiatan dalam menawarkan produk yang akan dijual biasa disebut dengan promosi. Promosi merupakan penentu dalam mengenalkan produk atau jasa kepada masyarakat agar diminati.

Menurut Rambat Lupiyoadi promosi merupakan salah satu variabel dalam bauran pemasaran yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam memasarkan produk jasa. Kegiatan promosi bukan saja berfungsi sebagai alat komunikasi antara perusahaan dengan konsumen, melainkan juga sebagai alat untuk mempengaruhi konsumen dalam kegiatan pembelian atau penggunaan jasa sesuai dengan keinginan dan kebutuhannya.

Dalam zaman pandemi covid 19 seperti sekarang ini, hampir disemua sektor terkena dampak yang merugikan, salah satunya adalah berdampak buruk bagi para pelaku usaha atau pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang berada di Kelurahan Pipitan dan Kelurahan Walantaka Kecamatan Walantaka Kota Serang Provinsi Banten. Banyak para pedagang di Kelurahan Pipitan dan Kelurahan Walantaka yang akhirnya harus berjualan dari rumah karena untuk sementara waktu tempat berdagang ditutup.

Situasi ini membuat masyarakat setempat menjadi kesulitan dalam memperoleh penghasilan, bukan hanya persaingan usaha yang cukup tinggi tetapi berdagang atau berjualan dari rumah pun menjadi kendala karena sepi pembeli, sebab keterbatasan masyarakat atau konsumen untuk bisa mengetahui produk yang dijual oleh pelaku usaha. Sebelum masa pandemi pun, cukup sulit dalam memperoleh penghasilan, dari profit usaha yang hasilnya tidak menentu atau bahkan kadang kala cenderung menurun.

Dalam mengatasi permasalahan tersebut sebetulnya dapat diatasi dengan cara kegiatan promosi yang lebih gencar. Kegiatan promosi ini dapat dilakukan bukan hanya secara *offline* tetapi juga dapat dilakukan secara online, artinya pelaku usaha dapat melakukan kegiatan promosi dengan memanfaatkan media digital, seperti shopee, instagram, bukalapak, lazada, facebook, dan whatsapp.

Promosi dengan memanfaatkan media digital ini memiliki kelebihan yaitu dapat meminimasi biaya promosi karena hanya memanfaatkan kuota internet, dan jangkauan pangsa pasar lebih luas sebab dapat diakses oleh siapa saja, dimana saja dan kapan saja. Promosi produk UMKM adalah upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk UMKM dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli produk yang dijual, fenomena yang ada di masyarakat yaitu kurangnya daya beli konsumen terhadap produk UMKM masyarakat di Kelurahan Pipitan dan Kelurahan Walantaka maka para pelaku UMKM dituntut untuk mampu memanfaatkan media digital dalam kegiatan promosi produk UMKM.

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian pada latar belakang, maka diadakan pelatihan ini atas adanya beberapa identifikasi masalah yang ada, diantaranya :

1. Perasaan usaha yang cukup tinggi
2. Banyak pelaku usaha yang berwirausaha/ berjualan dari rumah akibat masa pandemi ini, sehingga membuat pelaku usaha semakin sulit dalam mendapatkan penghasilan.
3. Kesulitan pelaku usaha di lingkungan setempat dalam mendapatkan penghasilan disebabkan karena rendahnya daya beli konsumen
4. Menurunnya kesejahteraan perekonomian di lingkungan setempat terutama bagi masyarakat yang bermata pencaharian dalam kegiatan berdagang.

## **C. Rumusan Masalah**

Bagaimana cara meningkatkan daya beli konsumen terhadap produk UMKM guna meningkatkan kesejahteraan perekonomian masyarakat yang bermata pencaharian berdagang di Kelurahan Pipitan dan Kelurahan Walantaka?

## **D. Tujuan Kegiatan**

Tujuan diadakannya kegiatan ini yaitu untuk memberikan pelatihan promosi kewirausahaan dengan memanfaatkan media digital kepada masyarakat setempat ( masyarakat di Kelurahan Pipitan dan Kelurahan Walantaka),

1. Untuk mengatasi persaingan usaha
2. Untuk membantu pelaku usaha membuka peluang mendapatkan penghasilan yang lebih baik dari kegiatan usahanya
3. Untuk meningkatkan daya beli konsumen dengan jangkauan pasar yang tidak terbatas
4. Untuk membantu meningkatkan kesejahteraan perekonomian masyarakat melalui kegiatan usaha/ berjualan dengan promosi produk melalui media digital

## **E. Manfaat Kegiatan**

Manfaat dari kegiatan pelatihan ini yaitu diharapkan dapat memotivasi pelaku usaha dalam berdagang karena diberikan keterampilan untuk menunjang kegiatan usaha yaitu,

keterampilan dalam penggunaan media digital untuk mempromosikan produknya, sehingga jangkauan pasar menjadi lebih luas, maka dapat menambah peluang untuk meningkatkan *income*.

## 2. METODE PKM

Metode pelaksanaan dalam pengabdian kepada masyarakat ini yaitu berupa pelatihan pemanfaatan media digital melalui *platform shopee, instagram, bukalapak, lazada, facebook, dan whatsapp*. Target dalam pelatihan ini yaitu masyarakat yang memiliki usaha dan atau karang taruna yang ada di Kelurahan Pipitan Dan Kelurahan Walantaka dengan tujuan para peserta pelatihan yang sudah punya usaha atau yang baru akan memulai usaha dapat memanfaatkan media digital untuk kegiatan promosi produk.

Pelatihan ini menggunakan metode penyampaian materi (ceramah) dan praktek (pelatihan)

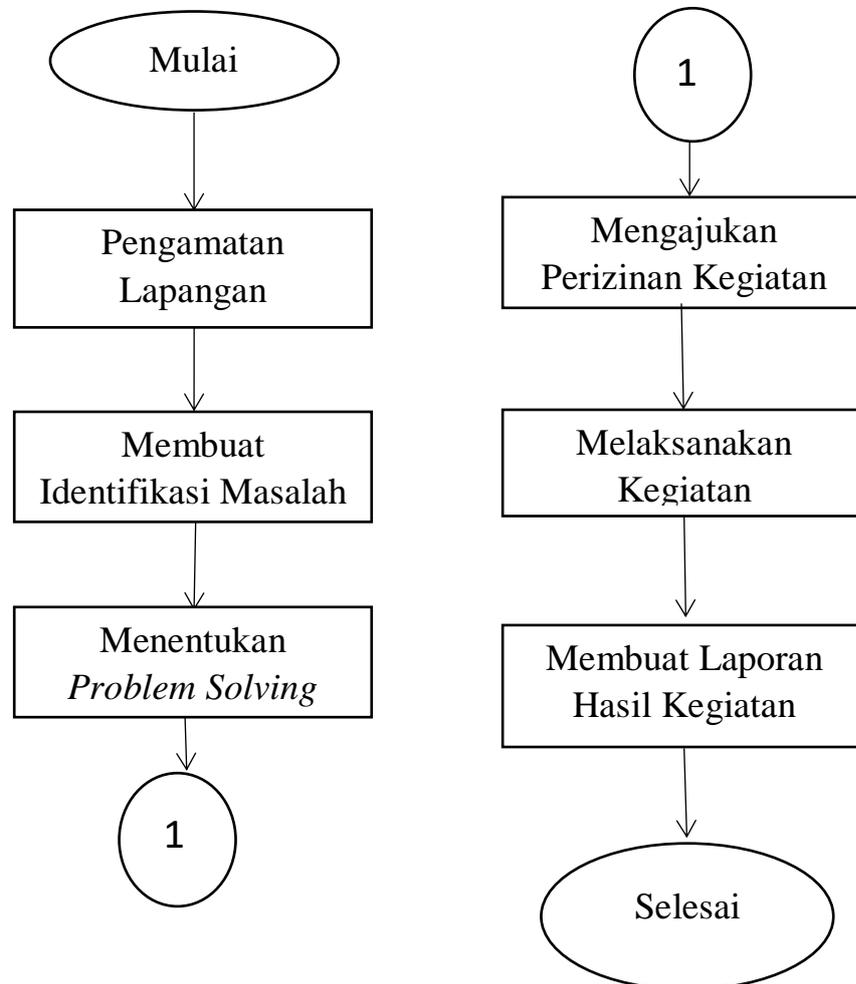
### 1. Penyampaian materi (ceramah)

Tujuan menggunakan metode penyampaian materi (ceramah) guna memberikan tambahan wawasan kepada peserta mengenai materi pelatihan. Materi pelatihan ini disajikan semenarik mungkin agar dapat menarik perhatian peserta dalam mengikuti kegiatan pelatihan hingga acara selesai. Materi yang disampaikan yaitu mengenai kewirausahaan, *branding*, promosi, dan media digital. Sesi pertama yaitu penyampaian materi dan tanya jawab, sesi kedua yaitu praktek secara langsung atau pelatihan.

### 2. Praktek (pelatihan)

Tujuan menggunakan metode praktek (pelatihan) guna memberikan keterampilan kepada peserta, sehingga dari kegiatan ini peserta bukan hanya mendapatkan wawasan tentang materi yang disampaikan, tetapi peserta juga dapat menambah keterampilan yang dapat menunjang dalam keberlangsungan kegiatan usahanya. Metode praktek (pelatihan) ini dilakukan setelah penyampain materi (ceramah) selesai. Dalam pelatihan ini, peserta di fasilitasi wifi sebab dalam pelatihan peserta diajarkan praktek secara langsung mulai dari mengunduh *platform* melalui *smartphone* masing-masing peserta, hingga memasukkan gambar produk yang akan di promosikan. Dalam sesi praktek ini peserta akan di dampingi oleh beberapa mahasiswa yang turut serta membantu.

Bagan alur proses pelaksanaan kegiatan pelatihan dapat dilihat pada Gambar 1 dibawah ini :



**Gambar 1. Bagan Alur Proses Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan Promosi Kewirausahaan dengan Memanfaatkan Media Digital di Karang Taruna Kelurahan Pipitan dan Kelurahan Walantaka**

Adapun alur proses dalam kegiatan pelatihan ini, yaitu :

1. Pertama izin kepada Ibu Lurah Pipitan yaitu Ibu Tuti dan Bapak Plt Lurah Walantakan yaitu Bapak Yunus untuk melakukan pengamatan secara langsung ke lapangan, yakni di wilayah Kelurahan Pipitan dan Kelurahan Walantaka. Pengamatan ini dilakukan dengan cara pendekatan berbincang dengan pihak karang taruna dan perwakilan warga setempat mengenai usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di wilayah tersebut.
2. Dari pendekatan ini diperoleh informasi beberapa permasalahan yang dialami warga mengenai UMKM, seperti yang telah diuraikan pada point B. Identifikasi Masalah.
3. Berdasarkan permasalahan - permasalahan tersebut, maka dipilih pemecahan masalah (*problem solving*) berupa kegiatan pelatihan promosi kewirausahaan dengan media digital.
4. Sebelum kegiatan dilaksanakan, terlebih dahulu menyampaikan maksud dan tujuan dari rencana kegiatan ini kepada Ibu Lurah dari Kelurahan Pipitan yaitu Ibu Tuti dan disetujui,

- begitupun dengan Bapak Yunus sebagai Plt. Lurah dari Kelurahan Walantaka dan disetujuinya kegiatan pelatihan ini, dengan syarat dibatasinya kuota peserta.
- Langkah selanjutnya yaitu, merancang dan melaksanakan kegiatan yang telah direncanakan sebagai upaya memberikan solusi bagi warga. Dalam pelaksanaannya tetap mewajibkan patuh terhadap protokol kesehatan dalam kondisi pandemi sekarang ini, peserta diberikan masker dan disediakan *handsanitizer*. Kegiatan pun berjalan dengan lancar. Adapun pelaksanaan kegiatan dapat dilihat pada Tabel 1. dibawah ini :

**Tabel 1. Pelaksanaan dan Tujuan**

Pelaksanaan	
Pelaksanaan	Tujuan
Membentuk panitia kegiatan pelatihan	Panitia dibentuk guna pembagian tugas agar kegiatan dapat berjalan dengan lancar
Dokumentasi kegiatan	Membuat arsip dan dokumentasi selama pelaksanaan kegiatan
Membuat materi pelatihan	Materi pelatihan dibuat untuk penyampaian isi pelatihan kepada peserta dan sebagai <i>handout</i> untuk peserta
Menyediakan sesi tanya jawab	Sesi tanya jaawab ini berfungsi agar peserta bisa lebih memahami materi lebih dalam apabila ada yang ingin ditanyakan kepada narasumber

- Kemudian, membuat laporan hasil kegiatan pelatihan yang telah dilaksanakan. Indikator tingkat keberhasilan kegiatan ini adalah, masing-masing peserta mampu menyelesaikan rangkaian pelatihan mulai dari mengunduh *platform* hingga mengunggah produk atau contoh produk untuk dipromosikan di dalam media digital tersebut.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan promosi kewirausahaan dengan memanfaatkan media digital ini dilaksanakan selama dua hari pertemuan, hari pertama dilaksanakan di ruang Aula Kantor Kelurahan Pipitan dan pelaksanaan kedua di ruang Aula Kelurahan Walantaka, Kecamatan

Walantaka Kota Serang. Adapun hasil pelaksanaan kegiatan dapat dilihat pada Tabel 2. Dibawah ini:

**Tabel 2. Pelaksanaan dan Hasil**

Pelaksanaan dan Hasil	
Pelaksanaan	Hasil
Membentuk panitia kegiatan pelatihan	Terbentuknya struktur panitia kegiatan yang terdiri dari, tim pelaksana dan yaitu : Dosen selaku narasumber (Nani Rohaeni, SE., MM., M.Ak dan Rika Kartika, S.T., M.Ak) dan pemandu pelatihan dan tim pendamping yaitu Mahasiswa. Mahasiswa membantu mendampingi peserta.
Dokumentasi kegiatan	<i>Handout</i> materi, daftar hadir, foto selama kegiatan, laporan hasil kegiatan
Membuat materi pelatihan	Kewirausahaan, <i>Branding</i> , Promosi, dan Media Digital
Menyediakan sesi tanya jawab	Peserta mengajukan pertanyaan dan narasumber menjawab pertanyaan yang diajukan peserta

Pelatihan promosi kewirausahaan dengan memanfaatkan media digital ini seperti shopee, instagram, bukalapak, lazada, facebook, dan whatsapp. Peserta yang mengikuti kegiatan pelatihan yaitu Karang Taruna dan masyarakat setempat khususnya para pemilik UMKM. Minat peserta dalam mengikuti kegiatan ini cukup tinggi yaitu dapat dilihat dari antusias peserta dalam menyimak materi yang disampaikan dan *feed back* peserta dengan memberikan pertanyaan kepada narasumber dan peserta menghadiri kegiatan pelatihan hingga acara selesai. Kegiatan pelatihan ini dibuka secara langsung oleh Bapak Sekmat Walantaka yaitu Bapak Sahmin dan Ibu Lurah Pipitan yaitu Ibu Tuti. Narasumber dalam pelatihan ini yaitu Nani Rohaeni, SE., MM., M.Ak dan Rika Kartika, S.T., M.Ak.

Materi tentang kewirausahaan dan tips – tips untuk memulai usaha baru, disampaikan oleh Nani Rohaeni, SE., MM., M.Ak, selanjutnya materi yang kedua yaitu tentang *branding*, promosi, dan media digital disampaikan oleh Rika Kartika, ST., M.Ak. Beberapa pertanyaan yang diajukan peserta yaitu bagaimana cara mendapatkan modal untuk kemajuan usaha, bagaimana caranya memulai usaha tanpa menggunakan modal, bagaimana cara memfasilitasi dan mengembangkan UMKM masyarakat setempat khususnya produk ciri khas daerah agar lebih dikenal di kalangan masyarakat luas.

Dalam prakteknya, ada peserta yang langsung mencoba untuk melakukan promosi produknya melalui media digital.

Adanya pelatihan ini dapat menambah wawasan para peserta yang dapat memotivasi dalam menjalankan usahanya, peserta tetap dapat berjualan dirumah dengan menyenangkan, dan jangkauan pemasaran bisa lebih luas.

Berikut dibawah ini dokumentasi dari kegiatan saat pembukaan kegiatan pelatihan yang dihadiri oleh Bapak Sekmat Walantaka yaitu Bapak Sahmin dan Ibu Lurah Pipitan yaitu Ibu Tuti di ruang Aula kantor Kelurahan Pipitan.



**Gambar 2. Dokumentasi Pembukaan Kegiatan Pelatihan Promosi Kewirausahaan dengan Memanfaatkan Media Digital di Karang Taruna Kelurahan Pipitan dan Kelurahan Walantaka**

Dokumentasi saat penyampaian materi oleh narasumber yaitu Nani Rohaeni, SE., MM., M.Ak dan Rika Kartika, S.T., M.Ak di ruang aula Kelurahan Pipitan dapat dilihat pada Gambar 3 dibawah ini.



**Gambar 3. Dokumentasi Penyampaian Materi di Kelurahan Pipitan**

Dokumentasi sesi tanya jawab dengan peserta pelatihan dapat dilihat pada Gambar 4 dibawah ini.



**Gambar 4. Dokumentasi Sesi Tanya Jawab**

Dokumentasi saat kegiatan berlangsung di hari kedua yaitu di ruang Aula Kantor Kelurahan Walantaka dapat dilihat pada Gambar 5 dibawah ini.



**Gambar 5. Dokumentasi Penyampaian Materi di Kelurahan Walantaka**

#### **4. KESIMPULAN**

Pelaksanaan kegiatan pelatihan ini adalah bentuk dari kegiatan pengabdian pada masyarakat. Pelatihan promosi kewirausahaan dengan memanfaatkan media digital merupakan upaya untuk membantu meningkatkan kesejahteraan perekonomian masyarakat di Kelurahan Pipitan dan Kelurahan Walantaka, Kecamatan Walantaka, Kota Serang, Provinsi Banten. Berdasarkan kegiatan pelatihan ini dapat disimpulkan :

1. Melalui pelatihan ini, pelaku usaha dapat mengatasi persaingan yang ada sebab tetap dapat menjalankan usahanya dengan aktif dalam melakukan promosi produk melalui media digital,
2. Meskipun berjualan dari rumah pelaku usaha masih dapat berjualan dengan menyenangkan sebab hanya dengan rajin *posting* produk melalui media digital tanpa perlu mengeluarkan biaya transport untuk pergi menuju tempat berjualan.
3. Pelaku usaha memiliki peluang yang besar dalam memperoleh penghasilan sebab jangkauan pasar bisa lebih luas melalui promosi dari media digital sehingga peluang daya beli konsumen pun semakin bertambah.
4. Perekonomian pelaku usaha dapat meningkat bahkan bagi masyarakat setempat yang tidak mampu membuaat produk pun dan tidak memiliki modal pun masih bisa mendapatkan penghasilan dengan cara membantu mempromosikan produk pelaku usaha yang lain (kerja sama dengan pemilik produk), dengan mengambil sedikit nilai keuntungan, dan setelah konsumen melakukan pembayaran melalui *transfer*, disampaikan kepada pemilik produk untuk mengirimkan produk tersebut melalui ekspedisi langsung ke alamat konsumen (*dropship*).

#### **5. SARAN**

Dalam mengelola UMKM untuk dapat tumbuh, berkembang, dan bersaing dalam dunia usaha maka selain melakukan peningkatan dalam kegiatan promosi maka sebaiknya perlu ditingkatkan juga dari segi aspek kualitas produk, agar produk yang berkualitas dan harga yang terjangkau dapat meningkatkan daya beli konsumen sehingga dapat meningkatkan omzet penjualan dan dapat mewujudkan kehidupan masyarakat setempat

lebih sejahtera. Selain itu, perlu dilakukannya pelatihan dalam membuat laporan keuangan UMKM sederhana, agar pengelolaan keuangan usaha lebih baik.

#### **REFERENSI**

- 1) *Carl McDaniel, Roger Gate, Riset Pemasaran Kontemporer*, Jakarta: Salemba Empat, 2001, hlm. 4-5.
- 2) *Kasmir, Kewirausahaan-Edisis Revisi*, Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2013, hlm. 20
- 3) *Rambat Lupiyoadi, A.Hamdani, Manajemen Pemasaran Jasa*, Jakarta: Salemba Empat, 2006 hlm.120.
- 4) *Yuyus Suryana dan Kartib Bayu, Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Pelaku usaha Sukses*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010, hlm. 24