

PENTINGNYA PENGETAHUAN DIGITAL MARKETING UNTUK ENTREPREUNERSHIP

M. Adhari Adiguna¹, Bambang Wisnu Widagdo², Muhammad Anis³

^{1,2,3}Universitas Pamulang, Jl. Raya Puspiptek No.10 Serpong – Tangerang Selatan, Indonesia
e-mail: ¹dosen01864@unpam.ac.id

Abstrak

Perkembangan pada era globalisasi ini telah menciptakan era digital yang semakin cepat dan pesat. Sehingga, menuntut berbagai pihak untuk dapat beradaptasi dengan lingkungan baru pada teknologi informasi ini, tidak terkecuali dengan para pelaku usaha, baik pelaku usaha dalam skala kecil, menengah maupun besar. Dengan menggunakan jaringan internet sebagai media dalam berbisnis, maka usaha memiliki peluang yang besar dalam kontribusi untuk rantai perekonomian global. Dengan ikut menggunakan media digital dalam berwirausaha, maka usaha dapat menjual produknya lebih cepat dan dapat mengurangi cost/biaya operasional termasuk biaya distribusi yang sangat tinggi. Tantangan yang perlu dihadapi oleh para pelaku usaha di era ekonomi digital ini adalah masih rendahnya kemampuan sumber daya manusia dalam menghadapi metode perdagangan dari konvensional menjadi berbasis digital. Salah satu sumber daya manusia tersebut adalah para peserta kegiatan ini, yakni santri Rumah Yatim Dan Pondok Pesantren Ruhama. Pada kegiatan pengabdian pada masyarakat (PKM) ini output yang diharapkan yaitu peserta pelatihan dapat menguasai dan memahami Pentingnya Pengetahuan Digital Marketing untuk berwirausaha sehingga mereka mempunyai bekal atau nilai tambah ketika mereka harus bersaing supaya bisa diterima masyarakat ketika keluar dari Rumah Yatim Dan Pondok Pesantren Ruhama. PKM ini akan dilaksanakan pada tanggal 18 Maret 2023 di Rumah Yatim dan Pondok Pesantren Kecamatan Pengasinan, Kabupaten Bogor dengan melibatkan Dosen, Staff Pesantren dan Mahasiswa Universitas Pamulang. Adapun peserta pelatihan adalah tenaga pendidik dan kependidikan serta santri di Rumah Yatim dan Pondok Pesantren Ruhama untuk mengikuti kegiatan PKM ini. Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat Universitas Pamulang (UNPAM), merespon akan kepedulian kepada permasalahan masyarakat dengan menyelenggarakan kegiatan Pengabdian Masyarakat berupa " Pentingnya Pengetahuan Digital Marketing untuk Entrepreneurship. Dengan hadirnya kami nanti, kami berharap para peserta dari Rumah Yatim dan Pondok Pesantren akan terbuka wawasannya tentang aplikasi Digital Marketing, mereka bisa mempersiapkan lebih dini, sehingga pada waktu nanti memasuki dunia usaha, maka akan lebih siap dan mempunyai daya saing dengan para pengusaha yang lainnya.

Kata kunci: Digital Marketing; Entrepreneurship; Pengabdian Kepada Masyarakat

Abstract

Developments in this era of globalization have created a digital era that is getting faster and faster. So, it requires various parties to be able to adapt to the new environment in this information technology, including business actors, both small, medium and large scale business actors. By using the internet network as a medium for doing business, businesses have a great opportunity to contribute to the global economic chain. By participating in using digital media in entrepreneurship, businesses can sell their products faster and can reduce operational costs / costs including very high distribution costs. The challenge that needs to be faced by business actors in this digital economy era is the low ability of human resources in dealing with trading methods from conventional to digital-based. One of these human resources is the participants of this activity, namely the students of Rumah Yatim and Pondok Pesantren Ruhama. In this community service activity (PKM), the expected output is that training participants can master and understand the importance of Digital Marketing Knowledge for entrepreneurship so that they

have provisions or added value when they have to compete so that they can be accepted by the community when they leave Rumah Yatim and Pondok Pesantren Ruhama. This PKM will be held on March 18, 2023 at the Orphanage and Boarding School in Pengasinan District, Bogor Regency by involving Lecturers, Boarding School Staff and Pamulang University Students. The training participants are educators and education personnel as well as students at the Orphanage and Ruhama Islamic Boarding School to take part in this PKM activity. The Institute for Research and Community Service at Pamulang University (UNPAM), responds to concern for community problems by organizing Community Service activities in the form of "The Importance of Digital Marketing Knowledge for Entrepreneurs. With our presence later, we hope that the participants from the Orphanage and Islamic Boarding School will open their insights about Digital Marketing applications, they can prepare earlier, so that when they enter the business world, they will be better prepared and have competitiveness with other entrepreneurs.

Keywords: Digital Marketing; Entrepreneurship; Community Service

1. PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi Permasalahan

Sesuai PP No 4 Tahun 2014 RI. Perguruan Tinggi memiliki otonomi untuk mengelola sendiri lembaganya sebagai pusat penyelenggaraan Tri Dharma Perguruan Tinggi. Otonomi di bidang akademik, yang meliputi penetapan norma dan kebijakan operasional serta pelaksanaan pendidikan dan serta pengabdian kepada masyarakat, sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan. Dalam hal ini, kami bermaksud melaksanakan salah satu dari Tri Dharma Perguruan Tinggi tersebut yaitu Pengabdian Kepada Masyarakat, hal ini dilaksanakan berkaitan dengan kepedulian kami selaku lembaga atau institusi yang bergerak di bidang Pendidikan khususnya Pendidikan Tinggi dengan mengikuti perkembangan dan kemajuan teknologi.

Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat Universitas Pamulang (UNPAM), merespon akan kepedulian tersebut dengan menyelenggarakan kegiatan Pengabdian Masyarakat berupa Pelatihan dengan Judul "Pentingnya Pengetahuan Digital Marketing untuk Entrepreneurship" di Rumah Yatim dan Pondok Pesantren RUHAMA, kecamatan Pengasinan -Kabupaten Bogor".

Rumah Yatim dan Pesantren RUHAMA adalah rumah dan tempat bernaung bagi anak yatim dan dhuafa terlantar, broken home, dan lainnya. Dengan penyantunan dan pemberian Pendidikan gratis bagi setiap anak asuh dengan kurikulum kepesantrenan. RUHAMA ini berlokasi di daerah BOGOR dan berdiri sejak 2010 dan telah menampung 160 anak (yang menetap 70 anak) dan 20 pengurus. Kisaran umur anak RUHAMA adalah dari SMP sampai dengan SMA. Untuk biaya kelangsungan operasional Rumah Yatim dan Pesantren

RUHAMA ini disamping dana dari donator, RUHAMA juga mengandalkan usaha depot air minum.



Gambar 1. salah satu kegiatan di RUHAMA



Gambar 2. Kegiatan Siswa RUHAMA

DIGITAL MARKETING

Digital Marketing telah berkembang dengan pesat sejak penggunaan internet yang semakin tinggi. Tingkat penggunaan ini diawali dengan kehadiran smartphone. Tetapi penggunaan digital marketing tidak banyak disadari oleh para pelaku bisnis, terutama para pelaku usaha kecil dan menengah. Maka dari itu dirasa perlu untuk mengetahui dan mengerti tentang Digital Marketing baik itu strategi maupun jenis-jenisnya.



Gambar 3. Digital Marketing

Digital Marketing adalah istilah umum untuk pemasaran barang atau jasa yang ditargetkan, terukur, dan interaktif dengan menggunakan teknologi digital. Tujuan utama dari digital marketing adalah untuk mempromosikan merek, membentuk preferensi dan meningkatkan traffic penjualan melalui beberapa teknik pemasaran digital. Istilah lain dari digital marketing adalah online marketing atau internet marketing. Digital marketing sebenarnya hampir mirip dengan pemasaran pada umumnya. Namun, yang membedakan adalah perangkat yang digunakan (tools).

Strategi Digital Marketing

Mengapa pemasar perlu strategi pemasaran digital? Tanpa teknologi pemasar akan kehilangan peluang bahkan bisnis. Strategi pemasaran digital akan membantu pemasar untuk menganalisis konsumen dan membuat keputusan berdasarkan informasi yang diperoleh dari konsumen secara langsung. Sehingga pemasar bisa memastikan bahwa strategi yang diterapkan sudah relevan dengan bisnis yang dijalankannya. Untuk pengabdian ke pemasaran digital, penting bagi pemasar untuk memahami perkembangan pasar digital, dan bagaimana teknologi sangat berpengaruh pada perkembangan bisnis kita untuk meningkatkan brand dan mendatangkan pelanggan untuk kita. Semakin banyak target pasar yang menggunakan teknologi maka semakin mudah pemasar untuk meneliti, mengevaluasi, menganalisis sebuah produk atau jasa yang dikonsumsi oleh konsumen. Tidak seperti bentuk pemasaran tradisional, pemasaran digital yang memanfaatkan internet sebagai penggerakannya memiliki kelebihan yaitu memperluas jangkauan pemasaran. Dengan menggunakan teknologi digital, pemasar dapat melampaui batas dari geografi

dan zona waktu. Maka dari itu selain internet sebagai porosnya, sebagai pemasar juga penting memiliki strategi pemasaran yang jelas untuk membantu pemasar agar tetap fokus, memastikan bahwa kegiatan pemasaran selaras dengan tujuan bisnis dan yang terpenting adalah memastikan bahwa pemasar dapat menargetkan konsumen dengan tepat. Komponen yang membentuk Strategi Digital Marketing :

- a. Know your business
Pelaku usaha wajib mengetahui core competence bisnis dari usahanya. Apakah bisnis yang dijalankan cocok untuk diadopsi ke pemasaran digital? Apakah produk yang dikeluarkan suatu perusahaan cocok menggunakan media promosi online? Apakah bisnis yang dijalankan memiliki kemampuan, ketrampilan, dan teknologi yang tepat untuk melakukan pemasaran digital?
- b. Know the competition
Pelaku usaha harus mengetahui siapa pesaing utama dari bisnis yang mereka jalankan. Apakah pesaing sama-sama menerapkan pemasaran digital? Apakah mereka sudah menggunakan strategi pemasaran dengan benar? Apakah kita ingin Amati-Tiru-Modifikasi? Apakah ada peluang pasar untuk bisnis yang saya jalankan? Ingat, persaingan dunia digital bisa berasal dari mana saja entah itu dari sudut dunia mana. Karena, teknologi sangat memungkinkan untuk menjangkau wilayah geografis yang lebih luas, pasar yang luas dan sangat memungkinkan perusahaan besar menjangkau pasar lokal. Maka dari itu, perlu ditingkatkan riset tentang analisis kompetitor dan menjalankan strategi yang tepat untuk melakukan penetrasi pasar.
- c. Know your customers
Kenali pelanggan dari bisnis yang anda jalankan. Sebagai pelaku bisnis/UMKM harus mengetahui siapa pelanggan dari bisnis yang mereka jalankan? Apa yang mereka inginkan? Apakah mereka sudah siap dialayani dengan promosi online? Apakah perusahaan sedang memasuki pasar demografis baru atau lama? dan Apakah perusahaan bisa memanfaatkan pengetahuan dan teknologi untuk

- terlibat dalam hubungan yang berkelanjutan dengan pelanggan?
- d. Know what you want to achieve
Pelaku usaha wajib mengetahui apa yang ingin dicapai perusahaannya. Jika tidak tahu kemana arah perusahaan pergi, maka perusahaan yang dijalankan tidak akan berkembang. Apakah perusahaan ingin mengadopsi pemasaran digital? Apakah tujuan dari perusahaan dalam jangka panjang? Apa pentingnya strategi dalam menjalankan pemasaran digital? Dengan mengetahui apa yang diinginkan perusahaan, maka arah dan tujuan perusahaan bisa terukur dengan jelas sehingga kemampuan perusahaan akan terus ditingkatkan untuk mencapai tujuan tersebut.
 - e. Know how you're doing
Keuntungan menggunakan pemasaran digital yaitu hasilnya lebih terukur. Perusahaan dapat melakukan tracking dan dapat membandingkan kemajuan yang telah digunakan sudah tepat sasaran apa belum, sudah sesuai dengan indikator (Key Performance Indicators) yang telah diberikan apa belum. Jika belum sesuai, pelaku bisnis bisa mengukur, mengubah, dan memperbaiki karena pemasaran digital adalah proses berkelanjutan dan berulang.

Jenis – Jenis Digital Marketing dipaparkan juga ketika kegiatan berlangsung.

Kelebihan menggunakan Digital Marketing

Berikut beberapa keuntungan menggunakan digital marketing yaitu:

- a. Efisiensi biaya dan waktu: dibandingkan dengan pemasaran tradisional yang harus menyebarkan brosur dan lainnya, pemasaran digital memiliki biaya yang lumayan rendah dan mendapatkan jangkauan pasar yang lebih jauh lebih besar tanpa harus membuang banyak waktu untuk melakukan promosi secara langsung (offline).
- b. Interaktif: pengguna online dapat memilih kapan untuk memulai pemasarannya, dengan siapa, dimana saja dan berapa lama nya tidak terbatas oleh waktu.

- c. Kesempatan untuk penetrasi dan jangkauan pasar lebih luas. Jadi sangat berpeluang untuk UMKM.
- d. Konten menarik: pemasaran digital menawarkan banyak konten menarik, praktis dan tidak terbatas.
- e. Mudah diukur: teknologi digital memungkinkan pengukuran. Jadi, pemilik usaha dapat mengetahui seberapa jauh konten yang dibuat dapat berdampak pada penjualan.
- f. Pemirsa tak terbatas: kunjungan pada platform online yang dibuat oleh pemilik usaha tak terbatas. Misalnya kunjungan pada web, media sosial dan akun lainnya.

Kekurangan menggunakan Digital Marketing

- a. Koneksi internet: mungkin beberapa kasus muncul ketika melakukan promosi online misalnya koneksi internet. Ketika koneksi internet lambat, pengunjung pun sulit untuk mengakses konten yang telah diupload.
- b. Masalah pembayaran: banyak orang yang masih belum mengerti tentang metode pembayaran secara online.
- c. Kurangnya kepercayaan pengguna karena banyaknya penipuan, kualitas barang yang dijual tidak sesuai dengan ekspektasi dan lain-lain.

Manfaat Digital Marketing

- a. Meningkatkan penjualan
Pemanfaatan media digital untuk beriklan bisa meningkatkan penjualan produk ataupun jasa. Jangkauan konsumen dan target pasar yang meluas akan membuat produk anda semakin dilihat banyak orang.
- b. Lebih dekat dengan konsumen
Menjalin komunikasi dengan konsumen melalui media digital akan membuat konsumen menjadi lebih dekat dengan anda. Memberikan pelayanan terbaik agar konsumen mantap membeli produk atau jasa yang anda sediakan. Konsumen biasanya menyukai penjual yang memberikan respon cepat dan pelayanan yang ramah. Sehingga bisa memunculkan konsumen baru dan pelanggan setia.
- c. Meningkatkan pendapatan
Tujuan utama dari berbisnis adalah meraih pendapatan, keuntungan dan

loyalitas pelanggan. Dengan berkembangnya jaringan konsumen yang dimiliki, maka pendapatan juga ikut bertambah. Pendapatan yang meningkat juga bisa mendorong pertambahan profit untuk bisnis.

1.2 Rumusan Masalah

Dari hasil observasi tim PKM ini, Rumah Yatim dan Pondok Pesantren RUHAMA memerlukan tambahan pelatihan untuk meningkatkan skill dan pengetahuan santri terhadap Pengetahuan Digital Marketing untuk Entrepreneurship terutama dalam hal ini adalah memanfaatkan sosial media sebagai salah satu aplikasi digital marketing. Materi ini dapat menjadi bekal mereka nanti dalam memasuki dunia usaha. Hal ini sebelumnya sudah dibicarakan dengan pihak RUHAMA, bahwa Universitas Pamulang dengan menggunakan skema PKM DOSEN akan memberikan pelatihan kepada siswa / siswi RUHAMA sesuai dengan permintaan dari pihak RUHAMA sebelumnya. Tentu hal ini disambut dengan baik oleh pihak RUHAMA, sehingga tenaga pendidik dan kependidikan serta santri RUHAMA akan mendapatkan tambahan skill dan pengetahuan.

Dari latar belakang masalah tersebut maka di rumuskan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana memberikan pelatihan entrepreneurship di Rumah Yatim dan Pondok Pesantren Ruhama?
2. Bagaimana melakukan kontrol kemajuan dari kegiatan yang telah dilaksanakan?
3. Bagaimana mencari dan menemukan atau mengidentifikasi permasalahan baru yang akan muncul dari kegiatan PkM yang telah berlangsung?

1.3 Tujuan Pengabdian Kepada Masyarakat

Maksud dari kegiatan pelatihan ini adalah sebagai tambahan pengetahuan dan peningkatan keterampilan Santri Ruhama supaya siap berwirausaha.

Sedangkan tujuan dari kegiatan ini adalah Melaksanakan Tri Dharma Perguruan Tinggi berupa Pengabdian Kepada Masyarakat.

Solusi yang ditawarkan untuk memenuhi harapan yang dihadapi mitra secara sistematis sesuai dengan prioritas permasalahan yakni:

1. Memberikan pelatihan berupa materi Pengetahuan Digital Marketing untuk Entrepreneurship.
2. Melakukan kontrol kemajuan dari kegiatan yang telah dilaksanakan, bisa dengan tanya

jawab pada peserta pelatihan atau dengan memberikan kuesioner hasil kegiatan.

Mencari dan menemukan atau mengidentifikasi kendala baru yang akan muncul dari kegiatan yang telah berlangsung. Dimana hasil dari penemuan akan dijadikan kegiatan PKM selanjutnya dalam menyelesaikan masalah atau harapan mitra dalam meningkatkan kualitas dan kemampuan para santri supaya bisa menjadi manfaat bagi semuanya sesuai harapan yang akan dicapai.

1.4 Manfaat Pengabdian kepada Masyarakat

Manfaat yang dapat diperoleh dari kegiatan pengabdian masyarakat di Rumah Yatim Dan Pondok Pesantren Ruhama, yakni para audiens mendapat materi dan pembelajaran praktis mengenai digital marketing untuk kewirausahaan.

Manfaat digital marketing berupa meningkatkan penjualan, lebih dekat dengan konsumen karena menjalin komunikasi dengan konsumen melalui media digital akan membuat konsumen menjadi lebih dekat dengan anda. Memberikan pelayanan terbaik agar konsumen mantap membeli produk atau jasa yang anda sediakan. Konsumen biasanya menyukai penjual yang memberikan respon cepat dan pelayanan yang ramah. Sehingga bisa memunculkan konsumen baru dan pelanggan setia. Selain itu juga dapat meningkatkan pendapatan, karena tujuan utama dari berbisnis adalah meraih pendapatan, keuntungan dan loyalitas pelanggan. Dengan berkembangnya jaringan konsumen yang dimiliki, maka pendapatan juga ikut bertambah. Pendapatan yang meningkat juga bisa mendorong pertambahan profit untuk bisnis.

2. METODE

Solusi permasalahan dari latar belakang masalah pada pendahuluan, kami berharap peserta pelatihan dari Ruhama bisa memanfaatkan pelatihan ini sebaik baiknya sehingga mereka mempunyai tambahan keterampilan dan pengetahuan tentang digital marketing yang pastinya nanti akan sangat berguna didalam memasuki dunia usaha. Sehingga dengan hadirnya kami nanti, kami berharap bisa menjadi solusi dari harapan yang disampaikan oleh Rumah Yatim dan Pondok Pesantren Ruhama.

Sedangkan tujuan dari kegiatan ini adalah Melaksanakan Tri Dharma Perguruan Tinggi berupa Pengabdian Kepada Masyarakat.

Solusi yang ditawarkan untuk memenuhi harapan yang dihadapi mitra secara sistematis sesuai dengan prioritas permasalahan yakni:

1. Memberikan pelatihan berupa materi Pengetahuan Digital Marketing untuk Entrepreneurs.
2. Melakukan kontrol kemajuan dari kegiatan yang telah dilaksanakan, bisa dengan tanya jawab pada peserta pelatihan atau dengan memberikan kuesioner hasil kegiatan.
3. Mencari dan menemukan atau mengidentifikasi kendala baru yang akan muncul dari kegiatan yang telah berlangsung. Dimana hasil dari penemuan akan dijadikan kegiatan PKM selanjutnya dalam menyelesaikan masalah atau harapan mitra dalam meningkatkan kualitas dan kemampuan para santri supaya bisa menjadi manfaat bagi semuanya sesuai harapan yang akan dicapai.

Luaran yang akan dihasilkan dari masing-masing solusi tersebut yakni peserta pelatihan merasa mudah dalam menjalankan kegiatan kewirausahaan.

2.1 Realisasi Pemecahan Masalah

Realisasi pemecahan masalah dari latar belakang masalah yakni dengan menyusun strategi untuk solusi permasalahan, membentuk kepanitiaan pada kegiatan PkM, menentukan tugas dan tanggung jawab setiap tim anggota PkM, menentukan waktu dan menyusun materi dan studi pustaka yang diperlukan serta menyusun anggaran biaya untuk kegiatan tersebut.

Peserta yang mengikuti kegiatan ini adalah Ustadz/guru di tempat mitra, alumni dan santri Rumah Yatim Dan Pondok Pesantren Ruhama.

Kepanitiaan dalam pengabdian Masyarakat pada 18 Maret 2023 sebagai berikut:

Pembina: Rektor UNPAM, Dr. E. Nurzaman AM., MM, M.Si

Pengarah dan Supervisi :

- 1) Dr. Susanto, S.H., M.M., M.H. (Ketua LPPM UNPAM)
- 2) Dr. Ir. H. Sarwani, M.T., M.M. (Dekan Fakultas Ilmu Komputer)
- 3) Achmad Udin Zailani, S.Kom, M.Kom (Ka.Prodi Teknik Informatika)
- 4) Ketua Pelaksana : Mochamad Adhari Adiguna, S.ST., M.Kom.
- 5) Anggota Pengabdi :

Tabel 3.1 Anggota Pengabdi

No	Nama	NIDN/NIM	Keterangan
1	Bambang Wisnu Widagdo., S.T., M.Sc.IT.	0317037906	Dosen
2	Muhammad Anis, S.T., M.Kom.	0414088706	Dosen
3	Muhammad Arriqsa Prasetya Yogaswara	211011402002	Mahasiswa
4	Akbar Ramadhan	211011402000	Mahasiswa
5	Najmi rahmi	211011400753	Mahasiswa
6	Deezani alysha shareza	211011400770	Mahasiswa
7	Olivia nur sholehah	211011400771	Mahasiswa

PERSIAPAN SARANA DAN PRASARANA

Sarana dan Prasarana yang digunakan adalah :

- 1) Ruangan / Tempat Pelatihan
- 2) Koneksi Internet (Tethering)
- 3) Banner/Poster Digital
- 4) Sertifikat Elektronik
- 5) Proyektor
- 6) Printer dan Alat Tulis Kantor
- 7) Flashdisk
- 8) Plakat dan Souvenir
- 9) Publikasi
- 10) Laptop masing-masing anggota pengabdi

2.2 Khalayak Sasaran

Sasaran dari kegiatan PkM ini yakni Tim PkM dapat Melaksanakan Tri Dharma Perguruan Tinggi berupa Pengabdian Kepada Masyarakat. Luaran yang akan dihasilkan dari masing-masing solusi tersebut yakni peserta pelatihan merasa mudah dalam menjalankan kegiatan kewirausahaan.

2.3. Tempat dan Waktu

Nama kegiatan ini adalah Pengabdian Masyarakat berupa "Pentingnya Pengetahuan Digital Marketing untuk Enterpreneurs" oleh LPPM Universitas Pamulang.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan pada:

Hari : Sabtu

Tanggal : 18 Maret 2023

Tempat : Rumah Yatim Dan Pondok Pesantren Ruhama (Kecamatan Pengasinan, Kabupaten Bogor)

2.4 Metode Kegiatan

Metode pelaksanaan yang dijalankan tim PKM dari civitas akademik Universitas Pamulang, yaitu mengatur jadwal observasi, mengelola peserta yang menjadi target pelatihan, mengatur jadwal kegiatan, membuat proposal dan laporan kegiatan serta melaksanakan luaran yang diharapkan dan direncanakan.

Dalam hal ini mitra sangat baik dalam menyambut kegiatan ini, mitra berharap kegiatan ini dapat menjadi kegiatan berkesinambungan dalam meningkatkan kegiatan di Rumah Yatim dan Pondok Pesantren RUHAMA.

Evaluasi Program kegiatan PKM ini berupa kuesioner kegiatan, dimana hasil kuesioner tersebut akan menjadi pedoman evaluasi dan kegiatan selanjutnya.

2.5 Materi Pemaparan

Pada laporan ini, kami hanya akan sampaikan beberapa materi yang dijadikan image, dimana file asal adalah ppt. Berikut materi pemaparan pada saat kegiatan PKM di Rumah Yatim Dan Pondok Pesantren Ruhama:



3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dengan tema Pentingnya Pengetahuan Digital Marketing untuk Entrepreneurs di Rumah Yatim Dan Pondok Pesantren Ruhama Kecamatan Pengasinan Kabupaten Bogor, diselenggarakan pada tanggal : 18 Maret 2023 bertempat di Rumah Yatim Dan Pondok Pesantren Ruhama, diikuti oleh sebanyak 27 orang pendidik dan tenaga kependidikan, baik

alumni dari pesantren tersebut maupun bukan (daftar peserta terlampir). Pelatihan dilaksanakan secara tatap muka di gedung masjid pesantren Ruhama.

Berikut ini Photo kegiatan pada kegiatan PKM tersebut:



Gambar 4. Foto Bersama Pasca Kegiatan



Gambar 5. Foto Kegiatan Berlangsung



Gambar 6. Penyerahan Piagam Penghargaan

Pada pembahasan PkM tersebut, Team Dosen dan mahasiswa Universitas Pamulang pada semester genap 2022/2023 telah melakukan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) di Rumah Yatim dan Pondok Pesantren RUHAMA Kec Pengasinan, Gunung Sindur, Bogor, Jawa Barat. Tema yang disajikan adalah “PENTINGNYA PENGETAHUAN DIGITAL MARKETING UNTUK ENTREPREUNERSHIP”. Materi yang disampaikan merupakan hal-hal yang terkait dengan digital marketing seperti pengoptimalkan aplikasi tiktok, twitter, youtube, facebook dalam memasarkan produk yang kita miliki. Digital marketing sangat penting untuk entrepreneur, karena dapat membantu bisnisnya menjangkau lebih banyak audiens daripada melalui metode konvensional. Selain dapat menjangkau lebih banyak audiens, digital marketing juga lebih hemat biaya dan terukur. Fungsi utama digital marketing adalah meningkatkan angka penjualan secara signifikan. Namun, penjabarannya lebih dari itu sebab ada banyak aspek yang akan dioptimasi. Ada banyak faktor penunjang yang nantinya akan berkesinambungan mendukung promosi dan pemasaran. Era revolusi industri 4.0 dan yang sedang menuju ke arah 5.0, membuat semua pihak untuk dapat mengikuti perkembangan industri tersebut. Tidak terkecuali dengan sistem pemasaran dan perdagangan yang berkembang dan tipe konsumen yang semakin kompleks. Digital marketing sebenarnya sudah lama digunakan oleh banyak pihak terutama perusahaan-perusahaan besar, web dan Ads merupakan hal yang sudah sering digunakan oleh perusahaan untuk memuat konten dari produk mereka. Kelebihan dari digital marketing adalah produk akan cepat tersampaikan kepada calon konsumen dan tidak memakan biaya yang relatif mahal untuk promosi, praktis, cepat dan efisien merupakan hal yang ditawarkan konsep digital marketing kepada produsen. Dengan berkembangnya teknologi tersebut, maka konsep digital marketing tidak hanya dapat dilakukan melalui web ataupun Ads., tetapi dapat dilakukan dengan media sosial yang dimiliki oleh produsen itu sendiri. Sehingga konsep pemasaran baru yang berbasis digital ini dapat dimanfaatkan seluas-luasnya oleh para pelaku usaha. Sehingga, dengan keterbatasan dana yang dimiliki untuk promosi maka konsep digital marketing akan membantu pelaku usaha dalam memecahkan permasalahan promosi yang dapat meningkatkan penjualan. Tujuan dari kegiatan ini adalah Melaksanakan Tri Dharma Perguruan Tinggi berupa Pengabdian Kepada Masyarakat. Solusi yang ditawarkan untuk memenuhi harapan yang dihadapi mitra secara

sistematis sesuai dengan prioritas permasalahan yakni dengan memberikan pelatihan berupa materi Pengetahuan Digital Marketing untuk Entrepreneurship, melakukan kontrol kemajuan dari kegiatan yang telah dilaksanakan, bisa dengan tanya jawab pada peserta pelatihan atau dengan memberikan kuesioner hasil kegiatan, mencari dan menemukan atau mengidentifikasi kendala baru yang akan muncul dari kegiatan yang telah berlangsung. Dimana hasil dari penemuan akan dijadikan kegiatan PKM selanjutnya dalam menyelesaikan masalah atau harapan mitra dalam meningkatkan kualitas dan kemampuan para santri supaya bisa menjadi manfaat bagi semuanya sesuai harapan yang akan dicapai.

Kegiatan PKM ini dihadiri oleh Bapak Ustadz Syarif Hidayatullah selaku ketua Yayasan dari Rumah Yatim dan Pondok Pesantren cabang Bogor dan Bapak Ustadz Rozi Alghifari dan Ustadz Ismail selaku perwakilan staff Ruhama, pengurus / alumni Ruhama, santri dan santriwati, Mahasiswa Universitas Pamulang. Dengan sambutan dari Bapak Ustadz Syarif Hidayatullah, beliau berpesan agar kegiatan ini dapat memberikan tambahan skill, ketrampilan, dan tambahan pengetahuan baru untuk semua pengurus RUHAMA dan semua santri yang ikut dalam pelatihan tersebut. Beliau sangat senang karena selain bisa belajar teori dan praktek digital marketing dengan adanya kegiatan ini bisa menjadi salah satu wahana silaturahmi antara Ruhama dan Universitas Pamulang. Beliau berharap kegiatan ini bisa berkesinambungan dengan topik atau pelatihan lain untuk meningkatkan skill dan pengetahuan terkait Informatika. Mochamad Adhari Adiguna, S.ST., M.Kom. selaku ketua dan dosen Pengabdian PKM pada sambutannya juga memberikan arahan khususnya kepada santri / alumni RUHAMA supaya bisa memanfaatkan pelatihan ini dengan baik dan pelatihan ini bisa berkesinambungan sebagai salah satu kontribusi dalam peningkatan SDM yang berkualitas dan profesional sehingga bisa memberikan manfaat bagi diri sendiri maupun masyarakat secara umum. Sehingga mereka akan lebih siap ketika nanti persiapan dan terjun ke dunia entrepreneur.

Acara berlangsung dengan lancar terlihat dari antusias peserta dalam mengikuti acara pelatihan dan tanya jawab yang dilakukan di acara pelatihan tersebut. Kegiatan ini diadakan karena melihat perlu adanya perlu peningkatan soft skill atau kemampuan digital marketing bagi santri, alumni atau pengurus Ruhama sendiri. Dan juga dengan harapan pelatihan tersebut dapat menjadi edukasi dan juga menjadi bekal atau informasi

ketika kita memasuki dunia usaha nantinya. Materi disampaikan oleh nara sumber profesional dalam bidang digital marketing, yakni Bapak Muhammad Farhan, dalam paparannya beliau menyampaikan teknik teknik khusus dalam penggunaan aplikasi yang potensial untuk startup kegiatan usaha.

Secara keseluruhan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat di Rumah Yatim Dan Pondok Pesantren Ruhama berlangsung dengan baik dan lancar, dan berakhir dengan penandatanganan IA (Implementation Arrangement) dan MoA (Memorandum of Agreement) antara Universitas Pamulang dan Rumah Yatim Dan Pondok Pesantren Ruhama.

4. KESIMPULAN

Kesimpulan dari kegiatan tersebut sebagai berikut:

1. Peserta pelatihan diikuti oleh 27 tenaga pendidik dan kependidikan serta Alumni dari Rumah Yatim dan Pondok Pesantren Ruhama, dimana setelah dilakukan pelatihan para peserta yang mengikuti kegiatan pelatihan ini memperoleh peningkatan pemahaman dan peningkatan kemampuan dalam digital marketing untuk berwirausaha.
2. Kontrol kemajuan yang sudah didapat oleh peserta dari kegiatan yang telah dilaksanakan melalui koordinasi dengan Ketua Yayasan dan jajaran pengurus dari Rumah Yatim dan Pondok Pesantren RUHAMA.
3. Untuk mencari dan menemukan atau mengidentifikasi permasalahan baru yang akan muncul dari kegiatan PkM yang telah berlangsung yaitu dengan evaluasi pada sistem usulan, dimana permasalahan yang muncul ini diharapkan bisa diangkat pada kegiatan PkM selanjutnya.

Adapun saran yang dapat kami berikan sebagai berikut:

1. Perlunya workshop digital marketing.
2. Evaluasi dan monitoring setelah sistem usulan diterapkan dengan tujuan untuk mendapatkan sistem usulan yang lebih baik lagi pada kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat pada periode berikutnya.

3. Dengan pihak team Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Pamulang dan Pengurus Rumah Yatim dan Pondok Pesantren bersama sama mengevaluasi dan menemukan atau mengidentifikasi permasalahan baru yang akan muncul dari kegiatan PKM yang telah berlangsung.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami kepada Rumah Yatim dan Pondok Pesantren RUHAMA dan Universitas Pamulang.

6. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Gita Sagita and Zeffanya Raphael Wijaya, "Penerapan Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran Bakmi Tando 07," *EBISMEN: Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Manajemen*, vol. 1, no. 3, pp. 24-31, 2022.
- [2] Mohamad Trio Febriyantor and Debby Arisandi, "Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Pada Era Masyarakat Ekonomi Asean," *JMD: Jurnal Manajemen Dewantara*, vol. 1, no. 2, pp. 62-76, 2018.
- [3] S. Sartono, "Kewirausahaan Digital Digital Entrepreneurship," *JURNAL BENEFIT*, vol. 8, no. 2, pp. 105-113, 2021.
- [4] K. J. Kamuri, "Analisis Peran Digital Content Marketing Bagi Wirausaha Milenial Di Kota Kupang Dalam Masa Pandemi Covid-19," *JOURNAL OF MANAGEMENT (SME's)*, vol. 14, no. 2, pp. 225-238, 2021.
- [5] D. Hendarsyah, "Pemasaran Digital Dalam Kewirausahaan," *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, vol. 9, no. 1, pp. 25-43, 2020.
- [6] Irma Nuraini and Bambang Eko Samiono, "Peningkatan Pengetahuan Digital Marketing UMKM Warga Rawa Badak Melalui Aplikasi Instagram," *Prosiding Seminar Nasional Pemberdayaan Masyarakat*, pp. 114-119, 2022.
- [7] Candra Ahmadi, Dadang Hermawan, NLP Srinadi and TM Kusuma, "Penerapan Digital Marketing sebagai Strategi Pengembangan Usaha Ternak Tikus Putih (The Application of Digital Marketing as a Strategy For Developing White Rat Farm Business)," *Yumary: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, vol. 2, no. 1, pp. 29-37, 2021.