

## **Pelatihan Meningkatkan Jiwa Wirausaha Melalui Digital Marketing Pada Anak Yatim Piatu Yayasan Manarul Ichan Curug Depok**

**Irenne Putren,<sup>1</sup> , Munarsih,<sup>2</sup> , Welly Indra<sup>3</sup> , R.Chepi Safei Jumhana<sup>4</sup> , Maulinda<sup>5</sup> . Waryu<sup>6</sup>**

Dosen Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pamulang<sup>2,3,4,5</sup>. Universitas Pamulang

Email : [dosen02448@unpam.ac.id](mailto:dosen02448@unpam.ac.id), [dosen00570@unpam.ac.id](mailto:dosen00570@unpam.ac.id)

### **ABSTRAK**

Memupuk Jiwa Wirausaha sejak kecil sangat baik dilakukan agar Anak anak memiliki pemahaman bahwa pekerjaan sebagai wirausaha itu adalah sebuah prospek yang bagus. Sehingga terbangunlah mental mental pengusaha bukan karyawan. Dengan tumbuhnya Jiwa wirausaha sejak kecil, anak anak akan mulai mencoba menjalankan wirausaha khususnya meneruskan usaha yang telah digeluti oleh Yayasan untuk menjalankan roda kehidupan anak anak di Yayasan Manarul Ichan.

Penguasaan keterampilan berwirausaha melalui digital marketing menjadi target utama yang diharapkan dimiliki oleh anak anak yayasan sehingga efektifitas dalam berwirausaha menjadi meningkat. Dengan penguasaan digital marketing dalam menjalankan usaha diharapkan dapat meningkatkan omset penjualan.

Tujuan kegiatan PKM adalah untuk mengetahui seberapa besar penggunaan Digital marketing dalam menjalankan usaha hasil ternak burung puyuh dan makanan ringan yang digeluti oleh Yayasan Manarul Ichan. (Tinggi, sedang, rendah)

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa (1) adanya peningkatan jiwa wirausaha pada anak-anak panti; (2) adanya peningkatan omset penjualan hasil ternak burung puyuh.

**Kata Kunci: Wirausaha, Digital Marketing**

### **ABSTRACT**

*Cultivating an Entrepreneurial Spirit since childhood is very good so that children have an understanding that work as an entrepreneur is a good prospect. So that the mental mentality of entrepreneurs is awakened, not employees. With the growth of the entrepreneurial spirit since childhood, children will start trying to run entrepreneurship, especially continuing the business that the Foundation has engaged in to run the wheels of children's lives at the Manarul Ichan Foundation.*

*Mastery of entrepreneurship skills through digital marketing is the main target that is expected to be owned by foundation children so that the effectiveness in entrepreneurship will increase. By mastering digital marketing in running a business, it is expected to increase sales turnover. The purpose of the PKM activity is to find out how much digital marketing is used in running the business of quail and snacks that the Manarul Ichan Foundation is engaged in. (High, medium, low)*

*The results of the activity show that (1) there is an increase in the entrepreneurial spirit of the orphanage children; (2) an increase in sales turnover of quail livestock.*

**Keywords: Entrepreneur, Digital Marketing**

## **PENDAHULUAN**

Yayasan Yatim Piatu Manarul Ichsan merupakan sebuah yayasan yang telah berdiri sejak September 1996. Yayasan yang berbasis asrama ini beralamat di Jl. Raya Curug Rt. 01/ Rw. 09 Kecamatan Bojongsari, kota Depok. Yayasan ini diketuai oleh Ustadzah Ummi Nurhayati. Yayasan Manarul Ichsan memiliki visi dan misi yang begitu mulia, "Mencetak Generasi-generasi Pecinta Al-Qur'an dan As-Sunnah serta mengaplikasikannya dalam kehidupan sehari-hari." Yayasan ini telah berupaya untuk membina dan mengasuh anak-anak panti yang ada dalam berbagai aspek, diantaranya pembinaan pendidikan, pembinaan jasmani juga pembinaan rohani, baik secara formal maupun informal. Saat ini jumlah anak asuh yang berada dalam naungan yayasan Manarul Ichsan sebanyak 22 santri. Jumlah pengasuh dan pembimbing sebanyak 5 orang.

Seluruh santri memiliki status di berbagai sekolah formal sesuai dengan tingkatannya. Dalam era digital saat ini ketrampilan anak dalam menguasai ketrampilan (hard skill) memang sangat dibutuhkan, khususnya menghadapi situasi pandemic saat ini dimana menjaga jarak menjadi hal yang penting sebagai upaya untuk mengurangi resiko penyebaran virus Covid 19. Menjaga jarak, membatasi mobilitas menjadi hal yang penting di aplikasikan dalam keseharian di dua tahun terakhir. Dengan mengurangi mobilitas itu artinya roda perekonomian berputar lambat. Kondisi pandemic ini memaksa banyak perusahaan yang terpaksa harus memutuskan ikatan kerja dengan karyawan karyawannya. Sedangkan kehidupan harus terus berjalan.

Wirausaha dinilai sebagai jalan untuk membangkitkan perekonomian. Sebagaimana Rasulullah, nabi Muhammad SAW, manusia panutan seluruh umat muslim di Bumi pun berwirausaha. Situasi saat ini menjadi

pembelajaran untuk kita untuk mempersiapkan skill dalam berteknologi khususnya digital marketing.

Selain bersekolah, mendalami ilmu agama, kegiatan yang dilakukan oleh para santri yaitu berwirausaha ternak burung puyuh dan makanan ringan. Pandemic yang terjadi dua tahun belakangan ini suka tidak suka begitu mempengaruhi omset penjualan. Dengan memberikan pelatihan untuk meningkatkan jiwa wirausaha serta memberikan skill tentang digital marketing diharapkan mampu membangkitkan semangat berwirausaha serta menambah skill tentang digital marketing sehingga para santri kedepannya mampu menjalani kehidupan sehari hari dengan berdikari.

## **RUMUSAN MASALAH**

Bagaimana upaya dalam meningkatkan jiwa berwirausaha melalui digital marketing pada anak yatim piatu yayasan Manarul Ichsan Curug Depok?

## **TUJUAN DAN MANFAAT**

Tujuan pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk meningkatkan jiwa wirausaha melalui digital marketing dikalangan anak yatim piatu binaan yayasan Manarul Ichsan agar menjadi anak-anak yang mandiri, kreatif dan inovatif dalam menghadapi kehidupan di masyarakat.

a. Bagi Pengabdian dan mahasiswa :

1) Memperdalam pengertian dan penghayatan dosen dan mahasiswa tentang cara berfikir dan bekerja secara interdisipliner atau lintas sektoral, tentang kegunaan hasil pendidikan bagi social ekonomi, tentang permasalahan dalam masyarakat.

2) Melatih mahasiswa menelaah dan memecahkan setiap masalah yang ada di dalam masyarakat secara pragmatis ilmiah.

3) Melatih ketrampilan mahasiswa dalam melaksanakan program-

program pengembangan social ekonomi masyarakat.

4) Memberikan pengalaman dan melatih mahasiswa menjadi kader sosial.

5) Membentuk sikap, rasa cinta, tanggung jawab, jiwa solidaritas dan rasa persaudaraan terhadap kemajuan masyarakat.

6) Melaksanakan program pengabdian kepada masyarakat dengan materi yang sesuai dengan disiplin keilmuan social ekonomi.

b. Bagi Yayasan Panti Asuhan dan bagi anak binaan Panti asuhan

1) Memperoleh wawasan baru untuk berwirausaha melalui digital marketing.

2) Meningkatkan semangat berwirausaha sebagaimana Rasulullah SAW berwirausaha

## TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Wirausaha Secara harfiah, wira artinya utama, gagah, luhur, berani, teladan atau pejuang. Sedangkan usaha artinya kegiatan yang dilakukan terus menerus dalam mengelola sumber daya untuk menghasilkan barang atau jasa yang akan dijual untuk mendapatkan keuntungan. Jadi wirausaha adalah pejuang yang jadi teladan dalam bidang usaha<sup>1</sup>.

Wirausaha adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis; mengumpulkan sumber-sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan daripadanya serta mengambil tindakan yang tepat, guna memastikan kesuksesan (Geoffrey G. Meredith et. Al, 1995).

. Menurut Skinner (1992), wirausaha (interpreneur) merupakan seseorang yang mengambil resiko yang diperlukan untuk mengorganisasikan dan mengelola suatu bisnis dan menerima imbalan/balas jasa berupa profit financial maupun non finansial.

Wirausaha dengan jiwa kewirausahaan merupakan modal dasar untuk menghasilkan output berupa kinerja atau keberhasilan usaha. Jiwa kewirausahaan sangat diperlukan dalam kehidupan era global yang penuh persaingan yang ketat dan penuh ketidakpastian. Di mana dalam persaingan tersebut diperlukan sikap-sikap ulet dan tangguh, kreatif, inovatif, dinamis, produktif, etos kerja keras, efisien, disiplin, visioner, antisipatif, mampu menciptakan peluang baru, berani mengambil keputusan yang tepat sehingga memperkecil risiko, jujur dan terpercaya (Adi Susanto, 2002).

Jiwa kewirausahaan mendorong minat seseorang untuk mendirikan dan mengelola usaha secara profesional. Hendaknya minat tersebut diikuti dengan perencanaan dan perhitungan yang matang. Pemilihan bidang usaha seharusnya disertai dengan berbagai pertimbangan seperti minat, modal, kemampuan dan pengalaman sebelumnya, seseorang dapat menimba pengalaman dari orang lain pertimbangan lainnya adalah seberapa lama jangka waktu perolehan keuntungan yang diharapkan (Kasmir, 2006).

Menurut Meredith, pengertian tentang jiwa kewirausahaan merupakan semangat, sikap dan watak yang dimiliki seseorang dalam melihat dan menilai kesempatan bisnis dan mengumpulkan sumber daya guna mengambil keuntungan dan mengambil tindakan yang tepat guna memastikan sukses. Menurut Meredith, semangat, sikap dan watak yang dimiliki yaitu: percaya diri (mempunyai keyakinan, ketidaktergantungan, individualistis, dan optimisme), berorientasi tugas dan hasil (kebutuhan akan prestasi, berorientasi laba, ketekunan dan ketabahan, tekad kerja keras, mempunyai dorongan keras, energik, dan inisiatif), pengambil risiko (kemampuan mengambil risiko, suka pada tantangan), kepemimpinan (bertingkah laku sebagai pemimpin, dapat bergaul dengan orang

lain, menanggapi saran dan kritik), keorisinilan (inovatif, kreatif, dan fleksibel), berorientasi ke masa depan (pandangan ke depan dan perspektif).

Berdasarkan pendapat - pendapat di atas maka dapat disimpulkan bahwa, wirausaha adalah kegiatan menjual barang atau jasa yang dilakukan secara rutin untuk menghasilkan keuntungan dan menerima segala resiko yang mungkin dialami. Dari beberapa pendapat di atas pula, maka dapat diambil kesimpulan bahwa jiwa kewirausahaan merupakan suatu naluri yang dimiliki seseorang atas adanya suatu kesempatan, keberanian untuk mengambil risiko, dengan adanya suatu kemampuan kreatif dan inovatif untuk menciptakan nilai tambah barang dan jasa dan jiwa.

### **Fungsi dan Peran Wirausaha**

Fungsi dan peran wirausaha dapat dilihat melalui dua pendekatan yaitu secara mikro dan makro. Secara mikro, wirausaha memiliki dua peran, yaitu sebagai penemu (innovator) dan perencana (planner). Sebagai penemu, wirausaha menemukan dan menciptakan sesuatu yang baru, seperti produk, teknologi, cara, ide, organisasi, dan sebagainya. Sebagai perencana, wirausaha berperan merancang tindakan dan usaha baru, merencanakan strategi usaha yang baru, merencanakan ide-ide dan peluang dalam meraih sukses, menciptakan organisasi perusahaan yang baru, dan lain-lain. Secara makro, peran wirausaha adalah menciptakan kemakmuran, pemerataan kekayaan, dan kesempatan kerja yang berfungsi sebagai mesin pertumbuhan perekonomian suatu negara.<sup>2</sup>

Menurut Suryana (2009:4) terdapat fungsi dan peran wirausaha dapat dilihat melalui dua pendekatan yaitu secara mikro dan makro.

#### **a. Secara Mikro**

Wirausaha memiliki dua peran yaitu sebagai penemu (innovator) dan perencana (planner). Sebagai penemu wirausaha menemukan dan menciptakan sesuatu yang baru, seperti produk, teknologi, cara, ide, organisasi, dan sebagainya. Sedangkan sebagai perencana wirausaha berperan merancang tindakan dan usaha baru merencanakan strategi usaha baru, merencanakan ide-ide dan peluang dalam meraih sukses, menciptakan organisasi perusahaan yang baru dan lain-lain.

#### **b. Secara Makro**

Peran wirausaha adalah menciptakan kemakmuran, pemerataan kekayaan, dan kesempatan kerja yang berfungsi sebagai mesin pertumbuhan perekonomian suatu negara.

### **Keuntungan dan Kerugian wirausaha**

Betapa pentingnya peranan wirausaha bagi kehidupan bermasyarakat, tentunya untuk mencapai keberhasilan tersebut terdapat beberapa kerugian dan keuntungan. Menurut Alma (2009) terdapat beberapa keuntungan yang diterima, tetapi dibalik itu semua terdapat kerugian yang menjadi factor penghambat dalam melakukan wirausaha. Adapun keuntungan dan kerugian wirausaha adalah sebagai berikut:

#### **1. Keuntungan wirausaha**

- a. Terbuka peluang untuk mencapai tujuan yang dikehendaki sendiri
- b. Terbuka peluang untuk mendemonstrasikan kemampuan serta potensi seseorang secara penuh
- c. Terbuka peluang untuk memperoleh manfaat dan keuntungan secara maksimal
- d. Terbuka peluang untuk membantu masyarakat dengan usaha-usaha konkrit
- e. Terbuka kesempatan untuk menjadi Bos

2. KerugianWirausaha

- a. Memperoleh pendapatan yang tidak pasti, dan memikul berbagai risiko, jika risiko ini telah diantisipasi secara baik, maka berarti wirausaha telah menggeser risiko tersebut
- b. Bekerja keras dan waktu/jam kerjanya panjang
- c. Kualitas kehidupannya masih rendah sampai usahanya berhasil, sebab dia harus berhemat
- d. Tanggung jawabnya sangat besar, banyak keputusan yang harus dia buat walaupun dia kurang menguasai permasalahan yang dihadapinya.

Dalam berwirausaha kerugian/kegagalan menjadi hal yang mungkin sekali terjadi. Menurut Suryana (2009) terdapat factor penyebab seseorang berhasil dan gagal dalam berwirausaha. Faktor pertama adalah adanya kemampuan dan kemauan, seseorang yang mempunyai kemampuan tetapi tidak mempunyai kemauan untuk berwirausaha maka hal ini akan sia-sia kemampuannya tersebut tidak diinterpretasikan pada kehidupan sehari-hari karena tidak mempunyai kemauan. Sebaliknya seseorang mempunyai kemauan tetapi tidak mempunyai kemampuan sebagai modal awal untuk berwirausaha. Faktor yang kedua adalah tekad yang kuat dan kerja keras. Faktor yang ketiga adalah seseorang wirausaha yang inovatif adalah mengenang peluang yang ada dengan memanfaatkan kesempatan yang tidak datang dua kali

Selain keberhasilan, seorang wirausaha juga selalu dibayangi oleh potensi kegagalan yang akan memberikan lebih banyak pelajaran. Menurut Zimmerer dalam Suryana (2009:68) mengemukakan beberapa faktor yang menyebabkan wirausaha mengalami kegagalan, yaitu:

1. Tidak kompeten dalam manajerial

Tidak kompeten atau tidak memiliki kemampuan dan pengetahuan mengelola usaha merupakan factor penyebab utama yang membuat perusahaan kurang berhasil

2. Kurang berpengalaman

Baik dalam kemampuan teknik, memvisualisasikan usaha, mengoordinasikan, mengelola sumber daya manusia, dan mengintegrasikan operasi perusahaan

3. Kurang dapat mengendalikan keuangan

Agar perusahaan dapat berhasil dengan baik, faktor yang paling utama dalam keuangan adalah memelihara aliran kas, mengatur pengeluaran dan penerimaan secara cermat, kekeliruan dalam pemeliharaan aliran kas akan menghambat operasional perusahaan dan mengakibatkan perusahaan tidak lancar.

4. Gagal dalam perencanaan

Perencanaan merupakan titik awal dari suatu kegiatan, sekali gagal dalam perencanaan maka akan mengalami kesulitan dalam pelaksanaan.

5. Lokasi yang kurang memadai

Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha. Lokasi yang tidak strategis dapat mengakibatkan perusahaan sukar beroperasi karena kurang efisien

6. Kurangnya pengawasan peralatan

Pengawasan erat kaitannya dengan efisiensi dan efektivitas. Kurangnya pengawasan dapat mengakibatkan penggunaan peralatan (fasilitas) perusahaan secara tidak efisien dan tidak efektif

7. Sikap yang kurang sungguh-sungguh dalam berusaha.

Sikap yang setengah-setengah terhadap usaha akan mengakibatkan usaha yang dilakukan menjadi labil dan gagal. Dengan sikap setengah hati, kemungkinan terjadinya gagal menjadi lebih besar.

8. Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan/ transisi kewirausahaan.

Wirausahawan yang tidak siap menghadapi dan melakukan perubahan tidak akan menjadi wirausaha yang berhasil. Keberhasilan dalam berwirausaha hanya bias diperoleh apabila berani mengadakan perubahan dan mampu membuat peralihan setiap waktu.

Menurut Hartanti (2008) jiwa adalah sesuatu yang abstrak, yang dipelajari hanya pernyataan-pernyataan yang tampak dengan tubuh, atau gejala-gejala yang tampak sebagai gerak-gerik sehingga jiwa merupakan roh, setiap manusia mempunyai sifat dan gejala abstrak terjadi dari perasaan, pikiran, angan-angan dan sebagainya. Dapat dikatakan bahwa jiwa merupakan sesuatu yang abstrak berada dalam tubuh manusia yang berupa tingkah laku keseluruhan dari gejala, sifat dan peristiwa jiwa. Jiwa wirausaha adalah jiwa yang mampu menciptakan nilai tambah dari keterbatasan dalam upaya menciptakan nilai tambah, dengan menangkap peluang bisnis dan mengelola sumber daya untuk mewujudkannya.

Dalam berwirausaha atau berdagang, keadilan dan kejujuran merupakan hal yang sangat dijunjung dalam Islam sebagai pengusaha dalam melayani pembelinya. Muhammad SAW telah memberikan contoh berdagang dengan cara mengutamakan kejujuran dan keadilan, artinya tidaklah ada bagian dari barang yang dijualnya baik komposisi, kualitas dan harganya yang ia sembunyikan, dengan sikap kejujuran beliau para pelanggannya pun merasa senang dan puas. Sikap jujur dan adil pada hakikatnya akan melahirkan kepercayaan (trust) dari pihak pelanggan (Bambang Trim, 2008).

Rasulullah SAW bersabda: *الله عبد عن الله صلى الله رسول قال: قال عنه الله رضي عمر بن الشهداء مع المسلم الصدوق الأمين التاجر: سلم و عليه نى قى ذ الصن ونى ب الل ع م : رواية وفي , ( ماجه ابن رواه ) . القيامة م يؤ - اء ذ ه الش و*

Artinya: Dari Abdullah bin Umar ra berkata: Rasulullah SAW bersabda: “Seorang pedagang muslim yang jujur dan amanah (terpercaya) akan (dikumpulkan) bersama para Nabi, orang-orang shiddiq dan orang-orang yang mati syahid pada hari kiamat (nanti)”. (H.R. Ibnu Majah)

### **Digital Marketing**

Menurut Chaffey dan Chadwick (2016:11) “Digital marketing is the application of the internet and related digital technologies in conjunction with traditional communications to to achieves marketing objectives.”. Artinya Digital marketing merupakan aplikasi dari internet dan berhubungan dengan teknologi digital dimana didalamnya berhubungan dengan komunikasi tradisional untuk mencapai tujuan pemasaran. Hal tersebut dapat dicapai untuk meningkatkan pengetahuan tentang konsumen seperti profil, perilaku, nilai, dan tingkat loyalitas, kemudian menyatukan komunikasi yang ditargetkan dan pelayanan online sesuai kebutuhan masing-masing individu.

Menurut Chaffey dan Chadwick (2016:11), Dedi Purwana (2017:2) Jadi pada dasarnya digital marketing merupakan kegiatan pemasaran yang menggunakan media digital dengan menggunakan internet yang memanfaatkan media berupa Web, social media, e-mail, data base, mobile/wireless dan digital tv guna meningkatkan target konsumen dan untuk mengetahui profil, perilaku, nilai produk, serta loyalitas para pelanggan atau target konsumen untuk mencapai tujuan pemasaran.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa digital marketing merupakan pemasaran atas produk maupun jasa menggunakan internet dengan memanfaatkan Web, social media, e-mail, database, mobile/wireless dan digital tv guna meningkatkan pemasaran serta target konsumen.

Beberapa hal yang mempengaruhi Digital Marketing sebagai berikut:

**1. Website**

Merupakan web yang halaman selalu update, biasanya terdapat halaman backend (halaman administrator) yang digunakan untuk menambah atau mengubah konten. Web dinamis membutuhkan database untuk menyimpan. Website dinamis mempunyai arus informasi dua arah, yakni berasal dari pengguna dan pemilik, sehingga pengupdate-an dapat dilakukan oleh pengguna dan juga pemilik website (Bahar, 2013)

**2. Blog**

Arief (2011: 7) Pengertian blog menurut Arief adalah salah satu aplikasi yang berisikan dokumen-dokumen multimedia (teks, gambar, animasi, video) di dalamnya yang menggunakan protokol HTTP (Hypertext Transfer Protocol) dan untuk mengaksesnya menggunakan perangkat lunak yang disebut browser.

**3. Email marketing**

Menurut Dave Chaffey & Smith (2013:15) e-marketing adalah pemasaran secara online baik melalui situs web, iklan online, opt-in email, kios interaktif, TV interaktif atau mobile. Itu membuat hubungan yang lebih dekat dengan pelanggan, memahami mereka dan memelihara interaksi dengan mereka. E-marketing lebih luas dari e-commerce karena itu tidak terbatas pada transaksi antara organisasi dan stake holders, tetapi mencakup semua proses yang berkaitan dengan pemasaran.

**METODE PELAKSANAAN**

**Kerangka Pemecahan Masalah**

Adapun kerangka pemecahan masalah yang dilakukan adalah dengan melakukan kegiatan diskusi dan Tanya jawab antara audiens dengan narasumber melalui tema kegiatan “Pelatihan Meningkatkan Jiwa

Wirausaha melalui Digital Marketing pada Anak Yatim Piatu Yayasan Manarul Ichsan Curug Depok”. Dengan diadakannya kegiatan diskusi dan Tanya jawab pada anak-anak binaan panti akan dapat meningkatkan jiwa berwirausaha. Anak anak binaan panti diharapkan mampu menggunakan digital marketing sebagai sarana dalam berwirausaha sehingga mampu bersaing di masyarakat.

**Realisasi Pemecahan Masalah**

Sebelum kegiatan dilaksanakan maka dilakukan persiapan-persiapan sebagai berikut :

- a. Melakukan studi pustaka yang berkaitan dengan tema kegiatan yaitu Pelatihan Meningkatkan Jiwa Wirausaha melalui Digital marketing pada Anak Yatim Piatu Yayasan Manarul Ichsan Curug Depok.
- b. Melakukan persiapan alat dan bahan untuk tema kegiatan.
- c. Menentukan waktu pelaksanaan dan lamanya kegiatan pengabdian bersama-sama tim pelaksana.
- d. Menentukan dan mempersiapkan materi yang akan disampaikan dalam kegiatan pengabdian masyarakat. Mengkoordinasikan dengan pihak pengelola yayasan panti asuhan dan peserta anak-anak binaan yayasan Manarul Ichsan tentang waktu dan tema kegiatan pengabdian masyarakat.

**Khalayak Sasaran**

Khalayak sasaran yang dipilih adalah para anak-anak binaan Yayasan Manarul Ichsan Curug Depok. Yang beralamat di Jl Raya Curug Rt. 01/Rw.09 Curug, kota Depok, Jawa Barat.

**Tempat dan Waktu**

Pelaksanaan kegiatan pengabdian berlangsung pada tanggal 23-24 Oktober 2021 dengan 22 (dua puluh dua) para anak-anak binaan Yayasan Manarul Ichsan Depok.

### **Metode Kegiatan**

Metode kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang digunakan adalah curah pendapat, diskusi dan Tanya jawab. Adapun susunan kegiatannya, sebagai berikut ;

Pembukaan

MC & Moderator : R. Chepi Syafei Jumhana, S.Si., M.M.

Pembukaan : Welly Indra, S.E., M.M.

Sambutan : Maulinda, S.H., M.H.

Paparan Materi Utama : Munarsih, S.S., M.M.

Sesi I Tanggal 23 Oktober 2021

Narasumber 1 : Munarsih, S.S., M.M. & Maulinda, S.H., M.H.

Kegiatan : 1) Curah Pendapat  
2) Diskusi

Tema Kegiatan : Pelatihan meningkatkan Jiwa Wirausaha

Sesi II Tanggal 24 Oktober 2020

Narasumber 2 : Welly Indra, S.E., M.M. & R. Chepi Syafei Jumhana, S.Si., M.M.

Kegiatan: 1) Pelatihan  
2) Diskusi

Tema Kegiatan : Berwirausaha Menggunakan Digital Marketing

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Berdasarkan wawancara, Tanya jawab dan pengamatan langsung selama kegiatan dilaksanakan, kegiatan pengabdian pada masyarakat ini memberikan hasil sebagai berikut :

- a. Memperoleh wawasan baru untuk berwirausaha melalui digital marketing.
- b. Meningkatkan semangat berwirausaha sebagaimana Rasulullah SAW berwirausaha.

Beberapa faktor yang mendukung terlaksananya kegiatan pengabdian pada masyarakat ini adalah kerjasama yang

baik dari Pimpinan Yayasan Manarul Ichsan Curug Depok dan para anak-anak yatim piatu binaan Yayasan Manarul Ichsan Curug Depok selama kegiatan serta kakak kakak Mahasiswa dari Universitas Pamulang, sehingga kegiatan berlangsung dengan lancar dan efektif.

### **Pembahasan**

Berikut ini adalah materi kegiatan dengan judul Pelatihan Meningkatkan Jiwa Wirausaha pada Serua Depok ;

a. Sesi I

Narasumber : Munarsih, S.S., M.M. dan Maulinda, S.H., M.H.

Kegiatan : 1) Curah Pendapat  
2) Diskusi

Tema Kegiatan : Pelatihan meningkatkan Jiwa Wirausaha

Kewirausahaan atau Wirausaha dalam bahasa Inggris dikenal dengan istilah entrepreneurship. Secara sederhana, pengertian wirausaha adalah proses mengidentifikasi, mengembangkan, dan membawa visi ke dalam kehidupan yang berujung dengan dibentuknya sebuah usaha. Wirausaha kerap disebut juga wiraswasta dan dianggap memiliki definisi yang sama.

Wirausaha adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis; mengumpulkan sumber-sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan daripadanya serta mengambil tindakan yang tepat, guna memastikan kesuksesan (Geoffrey G. Meredith et al, 1995).

Menurut Skinner (1992), wirausaha (interpreneur) merupakan seseorang yang mengambil risiko yang diperlukan untuk mengorganisasikan dan mengelola suatu bisnis dan menerima imbalan/balas jasa berupa profit financial maupun non finansial.

Berdasarkan pendapat - pendapat di atas maka dapat disimpulkan bahwa,

wirausaha adalah kegiatan menjual barang atau jasa yang dilakukan secara rutin untuk menghasilkan keuntungan dan menerima segala resiko yang mungkin dialami.

Cara menumbuhkan jiwa wirausaha:

1. Memulai Bisnis dengan Niat & Keyakinan.
2. Memiliki Kecepatan Melihat Peluang.
3. Pelajari Kisah Sukses Orang Lain.
4. Modal.
5. Fokus dalam Berwirausaha.
6. Memiliki Kemampuan Menjual.
7. Lakukan Sekarang Juga.

b.Sesi II

Narasumber: Welly Indra, S.E., M.M. dan

R. Chepi Syafei Jumhana, S.Si., M.M.

Kegiatan : 1) Curah Pendapat  
2) Diskusi

Tema Kegiatan : Berwirausaha melalui Digital Marketing

### **Digital Marketing**

Menurut Chaffey dan Chadwick (2016:11) "Digital marketing is the application of the internet and related digital technologies in conjunction with traditional communications to achieves marketing objectives.". Artinya Digital marketing merupakan aplikasi dari internet dan berhubungan dengan teknologi digital dimana didalamnya berhubungan dengan komunikasi tradisional untuk mencapai tujuan pemasaran. Hal tersebut dapat dicapai untuk meningkatkan pengetahuan tentang konsumen seperti profil, perilaku, nilai, dan tingkat loyalitas, kemudian menyatukan komunikasi yang ditargetkan dan pelayanan online sesuai kebutuhan masing-masing individu

Menurut Chaffey dan Chadwick (2016:11), Dedi Purwana (2017:2) Jadi pada dasarnya digital marketing merupakan kegiatan pemasaran yang

menggunakan media digital dengan menggunakan internet yang memanfaatkan media berupa Web, social media, e-mail, database, mobile/wireless dan digital tv guna meningkatkan target konsumen dan untuk mengetahui profil, perilaku, nilai produk, serta loyalitas para pelanggan atau target konsumen untuk mencapai tujuan pemasaran.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa digital marketing merupakan suatu strategi pemasaran atas produk mau pun jasa menggunakan internet dengan memanfaatkan Web, social media, e-mail, database, mobile/wireless dan digital tv guna meningkatkan pemasaran serta target konsumen.

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dari kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dapat dibuat kesimpulan sebagai berikut.

1. Peningkatan jiwa wirausaha pada anak-anak binaan yayasan terlihat dari jumlah anak yang ingin memperluas pasar penjualan hasil ternak burung puyuh dan makanan ringan.
2. Peningkatan kemampuan untuk menjalankan market place pada anak-anak binaan yayasan serta pengurus yayasan untuk memasarkan hasil ternak dan makanan ringan.

#### **Saran**

Mengingat besarnya manfaat kegiatan pengabdian pada masyarakat ini, maka selanjutnya perlu dilakukan upaya berkelanjutan yang dapat dilakukan oleh pengurus Yayasan maupun para anak-anak yatim piatu untuk melanjutkan dan meningkatkan omset penjualan hasil ternak burung puyuh dan juga makanan ringan agar

dapat menjalankan roda kehidupan di Yayasan Manarul Ichsan. Pengurus Yayasan dan juga para anak-anak binaan dapat menggunakan baik handphone maupun laptop yang tersedia di Yayasan guna untuk memasarkan barang dagangan hasil ternak burung puyuh dan makanan ringan melalui marketplace seperti Shopee, tokopedia, dan buka lapak. Dengan adanya pelatihan ini diharapkan dapat segera diaktifkan setiap market place yang ada untuk memasarkan usaha Yayasan ini.

Dengan selesainya kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah dilakukan di Yayasan Manarul Ichsan ini, diharapkan dapat langsung diaplikasikan oleh segenap warga Yayasan agar kehidupan di Yayasan mampu bertahan dan bahkan menjadi lebih baik. Yayasan mampu menghadapi setiap situasi yang terjadi, siap bersaing secara sehat dalam berwirausaha dan dapat memperluas pasar penjualan hasil ternak burung puyuh serta makanan ringan. Sehingga semua anak-anak binaan panti dapat melanjutkan sekolah sampai ke jenjang perguruan tinggi dan dapat hidup dengan layak dan tentram di bawah naungan Yayasan Manarul Ichsan.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Abu Abdullah Muhammad bin Yazid bin Majah al-Rab'i al-Qazwaini. 1997. Sunan Ibnu Majah. Beirut: Darul Fikri.
- Anoraga Pandji & Sudantoko Djoko. 2002. Koperasi Kewirausahaan dan Usaha Kecil. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Chaffey, Dave & Ellis, Chadwick. 2016. Digital Marketing, Sixth Edition. United Kingdom: Pearson Education Limited
- Kasmir. 2006. Kewirausahaan. Jakarta: Raja Grafindo.

- Meredith, et al. 2002. Kewirausahaan: Teori dan Praktek, alih bahasa oleh Andre Asparsayogi. Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo.
- Munarsih. 2019. Analisis Strategi Pelaksanaan Pelayanan Pendidikan pada SDIT Bina Cendekia – Depok. Jurnal Kompetitif, Vol 2, No. 3, 136-155.
- Munarsih, Mada F. Akbar, Ariyanto, A., Ivantan, Sudarsono, A. 2020. Pelatihan Digital Marketing dalam Meningkatkan Kompetensi Siswa untuk Berwirausaha pada SMK Muhammadiyah Parung-Bogor. Jurnal Pengabdian Dharma Laksana, Vol 3, No. 1, 22-27.
- Purwana, Dedi. Rahmi dan Sandi Aditya. 2017. “Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit”, Vol. 1 nomor 1. Universitas Negeri Jakarta.
- Suryana.2008. Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses. Jakarta: Salemba Empat.
- Suryana Yuyus & Kartib Bayu. 2010. Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses. Jakarta: Kencana.
- Susanto Adi. 2002. Kewirausahaan. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Trim Bambang. 2008. Business Wisdom of Muhammad SAW : 40 Kedahsyatan Bisnis Ala Nabi SAW. Bandung : Madani Prima.
- <https://opop.jatimprov.go.id/detail/103/4-tips-berdagang-ala-rasulullah><https://entrepreneurcamp.id/keusah>a pada SMK Muhammadiyah Parung-Bogor. Jurnal Pengabdian Dharma Laksana, Vol 3, No. 1, 22-27



**JURNAL ABDIMAS**  
**TRIDHARMA**  
**MANAJEMEN**

P-ISSN 2615-6849 , E-ISSN 2716-070X  
Jurnal ABDIMAS Vol.3,No.2, April 2022, Hal(91-100)  
@Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Pamulang  
Email: [abdimasjurnal.unpam@gmail.com](mailto:abdimasjurnal.unpam@gmail.com) Telp: (021) 741-2566