



INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research

Volume 3 Nomor 6 Tahun 2023 Page 2439-2449

E-ISSN 2807-4238 and P-ISSN 2807-4246

Website: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative>

Sosialisasi Kewirausahaan Pada Era Digital Bagi Pelaku UMKM Karang Taruna RW 01 Bekasi Jaya Kec. Bekasi Timur

Dinar Soelistyowati^{1✉}, Alya Zalfa Haniyah², Andini Kusnadi³, Bella Sellvia⁴

Program Studi Komunikasi, Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Bhayangkara Jakarta

Email: dinar.soelistyowati@dsn.ubharajaya.ac.id^{1✉}

Abstrak

Kekayaan Pulau Bintan di bidang bahari, budaya, sejarah, edukasi, dan religi serta produk-produk lokal masyarakatnya dapat menjadi bagian dari tiga dimensi utama kebugaran menurut (Corbin, 2006), yaitu dimensi Fisik, Pikiran, dan Jiwa. Namun kesadaran masyarakat dan pemangku kepentingan mengenai wisata kebugaran belum terlihat secara signifikan. Melihat potensi Pulau Bintan dan urgensi kebutuhan pariwisata di bidang kebugaran, perlu adanya penelitian kolaboratif antara akademisi, pemerintahan, industri dan masyarakat mengenai wisata kebugaran dengan memberdayakan potensi budaya dan kearifan lokal di Pulau Bintan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Penelitian ini diharapkan mampu menjadi salah satu solusi untuk kebutuhan pariwisata di bidang wisata kebugaran dengan mengangkat budaya dan kearifan lokal masyarakat. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat potensi produk wisata berbasis kearifan lokal di Pulau Bintan yang dapat dimasukkan dalam rekomendasi pola perjalanan wisata *single point, base site, stopover, chaining loop, destination region loop*, dan *complex neighbourhood*.

Kata Kunci: *Pola Perjalanan, Wisata Kebugaran, Kearifan Lokal*

Abstract

The wealth of Bintan Island in the maritime, cultural, historical, educational and religious fields as well as the local products of its people can be part of the three main dimensions of wellness according to (Corbin, 2006), such as the Physical, Mind and Spirit dimensions. However, public and stakeholder awareness regarding wellness tourism has not been seen significantly. Seeing the potential of Bintan Island and the urgency of tourism needs in the wellness sector, there is a need for collaborative research between academics, government, industry and society regarding wellness tourism by empowering the cultural potential and local wisdom on Bintan Island. The method used in this research is descriptive qualitative. It is hoped that this research can be a solution to tourism needs in the field of wellness tourism by highlighting the culture and local wisdom of the community. The results of this research show that there is potential for local wisdom-based tourism products on Bintan Island which can be included in recommendations for single point, base site, stopover, chaining loop, destination region loop and complex neighborhood travel patterns.

Keywords: *Travel Pattern, Wellness Tourism, Local Wisdom*

PENDAHULUAN

Entrepreneur dalam bahasa Indonesia disebut dengan Kewirausahaan. Menurut Zimmerer, seorang entrepreneur adalah seorang yang menciptakan sebuah bisnis, dengan menghadapi risiko dan ketidakpastian dan bertujuan untuk mencapai laba serta pertumbuhan melalui pengidentifikasian peluang-peluang melalui kombinasi sumber daya yang diperlukan untuk mendapatkan manfaatnya. Istilah Wirausaha adalah : seseorang yang mampu melihat adanya peluang kemudian menciptakan sebuah organisasi untuk memanfaatkan peluang tersebut untuk memulai suatu bisnis yang baru. Atau Kemampuan setiap orang untuk menangkap setiap peluang usaha, dan dimanfaatkannya sebagai lahan usaha, atau bisnis dan seluruh waktunya dicurahkan untuk menemukan peluang-peluang bisnis, Kewirausahaan adalah proses mengidentifikasi, mengembangkan, dan menerapkan visi. Visi bisa menjadi ide inovatif, peluang, cara yang lebih baik untuk mengembangkan sesuatu. Hasil akhir dari proses ini adalah terciptanya bisnis baru yang lahir dalam kondisi risiko atau ketidakpastian (Fajrillah et al., 2020: 121). Kewirausahaan merupakan salah satu penggerak kemajuan ekonomi, karena adanya kebebasan untuk bekerja di bidang kewirausahaan di Indonesia bisnis rintisan berkembang sangat pesat sejalan dengan perkembangan zaman.

Pengaruh pertumbuhan teknologi yang semakin cepat seperti yang kita ketahui dibuktikan dengan segala sesuatunya yang telah dipermudah. Misalnya cukup dalam satu kali klik di internet mulai dari urusan berbelanja dan membayar. Sebagai Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh sebagian besar

masyarakat Indonesia sebagai tumpuan dalam memperoleh pendapatan. Data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (2015) menyatakan bahwa presentase UMKM di Indonesia mencapai 90% dan hanya 10% nya adalah usaha besar. Walaupun UMKM bukan merupakan usaha besar, namun peran UMKM dalam menggerakkan sektor perekonomian negara tidak dapat diragukan. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) berperan penting dalam meningkatkan perekonomian suatu masyarakat khususnya para remaja karang taruna yang merupakan pelaku UMKM di Kecamatan Bekasi Timur. Dengan tumbuhnya perekonomian masyarakat, maka tingkat kesejahteraan masyarakat tercapai. Apabila tingkat kesejahteraan masyarakat semakin tinggi, maka tingkat pertumbuhan dan perkembangan perekonomian negara juga akan semakin baik dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Lingkungan adalah ruang tempat makhluk hidup seperti manusia dan mikroorganisme, serta makhluk hidup lainnya yang menempati ruang tertentu (Soemarwoto, 2004).

Kehadiran Karang Taruna sebagai organisasi sosial sebagai tempat dan alat untuk mengembangkan setiap anggota masyarakat yang tumbuh dan berkembang atas kesadaran dan berlandaskan tanggung jawab sosial dari dan atas nama masyarakat, khususnya generasi muda. Salah satu program pengabdian kepada masyarakat.

Program sosialisasi kewirausahaan di era digital adanya pengetahuan tentang bisnis rintisan dan pembekalan mendorong seseorang untuk bersemangat dalam berwirausaha (Widjaja, 2019). Perusahaan dan informasi edukasi untuk UKM membangkitkan semangat berwirausaha (Widjaja, 2019) Kewirausahaan diajarkan kepada organisasi kepemudaan yang tadinya belum mengenal kewirausahaan, sampai sudah dikenal beberapa wirausaha, yang akan dijadikan peluang dalam berbisnis (Tiarawati dan Widyastuti, 2017) Selain itu, pelaku UMKM di seluruh Indonesia tidak diragukan lagi mampu membantu perekonomian negara. Selain itu UMKM juga memiliki tugas lain seperti berperan penting dalam seluruh kegiatan ekonomi di Indonesia, penyerapan tenaga kerja, pengentasan kemiskinan, sebagai sumber pendapatan.

Di tengah kemajuan teknologi merupakan hal yang tidak dapat dihindari dalam kehidupan modern, karena kemajuan teknologi berjalan seiring dengan kemajuan ilmu pengetahuan. Setiap inovasi diciptakan untuk membawa manfaat positif, menawarkan banyak kemudahan dan cara baru dalam beraktifitas dari sudut pandang kehidupan manusia. Khususnya di bidang teknologi, masyarakat telah menikmati banyak manfaat dari inovasi-inovasi yang lahir dalam satu dekade terakhir. Manfaat internet semakin dirasakan oleh para penggunanya yang tidak lepas dari dunia internet ini. Misalnya, pemasar online, blogger, dan sekarang toko online semakin banyak di mata konsumen yang mencari produk

tertentu. UMKM juga memiliki beberapa keunggulan dibandingkan usaha besar yaitu inovasi yang mudah terjadi dalam pengembangan produk, kemampuan menyerap tenaga kerja cukup banyak, fleksibilitas dan adaptasi terhadap perubahan pasar yang cepat lebih baik dibandingkan usaha besar. Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kemkominfo) mengumumkan jumlah pengguna internet di Indonesia kini mencapai 82 juta orang.

Dengan pencapaian tersebut, Indonesia menduduki peringkat ke-8 dunia (Kominfo, 2013). Perkembangan teknologi saat ini telah menunjukkan banyak kemajuan yang luar biasa. Banyak hal dalam bidang kehidupan yang diuntungkan dengan adanya teknologi ini sendiri. Kehadirannya telah mempengaruhi kehidupan masyarakat secara signifikan dari berbagai perspektif dan dimensi. Begitu pula dengan teknologi komunikasi, yang merupakan perangkat keras struktur organisasi yang mengandung nilai-nilai sosial yang memungkinkan orang mengumpulkan, mengolah, dan bertukar informasi. Salah satu kekuatan ekonomi yang menopang perekonomian negara dan kekuatan ekonomi daerah Indonesia adalah keberadaan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Di saat perekonomian global dan perekonomian Indonesia mengalami penurunan, resesi tidak sedikit pun berdampak negatif bagi pengusaha UMKM, bahkan sebagian besar pengusaha UMKM masih mampu mengembangkan usahanya untuk menopang perekonomian negara. Pelaku UMKM dapat melanjutkan dan meningkatkan kontribusinya terhadap pertumbuhan ekonomi daerah dan meningkatkan pendapatan pemerintah di sektor pajak. Selain mendukung industri besar, mereka juga sangat didukung oleh kelompok industri kecil.

UMKM dapat sebagai objek yang diberdayakan, pemberdayaan mendorong/mendorong UMKM untuk mengetahui dan dapat memutuskan sendiri apa yang harus mereka lakukan untuk mengatasi masalah. Tujuan pemberdayaan UMKM berdasarkan UU Usaha Kecil No. 9 Tahun 1995 adalah: 1) Menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kecil menjadi usaha yang tangguh dan mandiri serta berkembang menjadi usaha menengah; dan 2) meningkatkan peran usaha kecil dalam pembentukan produk nasional, perluasan lapangan kerja dan kesempatan berusaha, peningkatan ekspor, serta peningkatan dan pemerataan pendapatan untuk mewujudkan diri sebagai tulang punggung perekonomian nasional dan memperkuat struktur. Usaha kecil dipengaruhi oleh masalah yang datang dari berbagai arah, seperti organisasi yang lemah, pemasaran yang sulit, modal usaha kecil, kewirausahaan rendah, pengabaian lingkungan dan pelayanan yang buruk (Sukirman 2010).

Kewirausahaan di tuntut untuk dapat berjalan dan membuat bisnis agar tetap berjalan meskipun keadaan di pasar tidak memungkinkan untuk berjalan yang di karenakan pada era digital pembeli lebih senang berbelanja online yang di sebunya praktis

dan menghemat ongkos jalan. Maka dari itu entrepreneur harus dapat membuat membuat suatu hal yang memudahkan pembeli, yaitu membuat toko online menggunakan media sosial, agar bisnis yang ditekuni tetap berjalan dengan lancar. Menawarkan berbagai produk dengan menggunakan media sosial yang sangat bermanfaat untuk bisnis rintisan misalnya aplikasi shopee yang mempunyai manfaat paling besar dirasakan oleh UMKM yang merupakan sarana komunikasi yang efektif, dapat meningkatkan pangsa pasar serta membantu keputusan bisnis. Penggunaan media sosial dapat meningkatkan volume penjualan hingga lebih dari 100% bila dilakukan update informasi setiap hari dan secara konsisten. Manfaat media sosial yang pertama adalah mempermudah komunikasi. Pelanggan dapat menghubungi customer service lebih cepat dan lebih mudah daripada sebelumnya berkat media sosial. Pelaku bisnis juga dapat menerima, meninjau, dan menanggapi keluhan pelanggan lebih cepat dan lebih mudah dari sebelumnya terlebih saat masa pandemi kita tidak bisa menjelaskan produk UMKM yang kita miliki kepada calon pembeli secara langsung. Berkat kehadiran media sosial, jalur komunikasi yang dulunya masih terasa sulit untuk dibangun, sekarang sudah mulai lebih mudah untuk dilakukan. Pelanggan juga bisa mendapatkan umpan balik dalam waktu yang lebih cepat dengan menggunakan media sosial. Manfaat media sosial yang kedua adalah mempermudah dalam menjalin kemitraan. Dalam memasarkan sebuah merek, berkerja sama dengan orang-orang terkenal dinilai akan memberikan dampak positif untuk mendapat perhatian publik. Sehingga, kita memiliki peluang lebih dari sebelumnya dalam menjalin kemitraan.

Membangun hubungan yang berkualitas jadi lebih mudah dengan komunikasi efisien yang didapatkan dari media sosial. Dan tentunya, membangun hubungan dengan influencer dapat menghasilkan banyak nilai untuk akun media sosial yang kita punya. Media sosial merupakan media digital yang paling efektif untuk pemasaran dengan mempromosikan produk yang kita jual yaitu dengan menggunakan influencer di media sosial untuk memposting dan memasarkan produk agar produk yang kita tawarkan akan lebih di kenal oleh masyarakat. Sebagai pelaku UMKM yang baik kita juga harus mengamati dan mengikuti alur perkembangan zaman sesuai *trend* yang berlaku di masyarakat.

METODE PENELITIAN

Metode kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat berbasis pada Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) merupakan sistem yang mengimplementasi model, metode atau pendekatan pembelajaran model *student Cendered Learning* (SCL). SCL adalah suatu model, metode atau pendekatan pembelajaran yang menempatkan peserta didik sebagai pusat dari proses belajar mengajar, sehingga pengembangan minat, motivasi, dan

kemampuan individu, menjadi lebih aktif, kreatif dan inovatif serta bertanggung jawab terhadap proses belajarnya sendiri. Model pembelajaran SCL memberikan otonomi, pengelolaan pilihan materi dengan karakteristik utamanya berupa input dari mahasiswa, di antaranya dengan materi, cara dan waktu pembelajaran (Attard,n.d.). Pendekatan pembelajaran SCL diharapkan dapat mengembangkan kualitas sumber daya manusia yang dibutuhkan masyarakat seperti kreativitas, kepemimpinan, rasa percaya diri, kemandirian, kedisiplinan, kekritisian dalam berpikir, kemampuan berkomunikasi dan bekerja dalam tim, keahlian teknis, serta wawasan global untuk dapat selalu beradaptasi terhadap perubahan dan perkembangan.

Dalam PKM ini mahasiswa diberi kesempatan untuk melakukan pemilihan tema, lokasi, waktu, berkoordinasi dengan narasumber, mengadakan kebutuhan acara, menjalankan acara dan mengelola promosi serta dokumentasi. Mahasiswa juga diberikan kesempatan untuk berbagi tugas, memutuskan dan mencari solusi bersama-sama kelompok, melakukan evaluasi serta melaporkan seluruh hasil kegiatan secara tertulis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang bertema "Sosialisasi Kewirausahaan Pada Era Digital Bagi Pelaku UMKM Karang Taruna RW 01 Bekasi Jaya Kecamatan Bekasi Timur" diikuti oleh 18 Peserta. Dengan sosialisasi tatap muka yang diadakan oleh Tim Peneliti Rr Dinar Soelistyowati, S.Sos, MM, M.I.Kom, dan para Teman-teman Mahasiswa diharapkan warga RW 01 Bekasi Jaya dapat meningkatkan pemahaman dan wawasan tentang Meningkatkan UMKM di era digital, diharapkan warga masyarakat mampu berinovasi dengan tepat untuk memulai bisnis di UMKM melalui media sosial.

Kegiatan sosialisasi melalui metode tatap muka ini akan terbagi menjadi 2 materi. Pada materi pertama, memberikan informasi mengenai Aktivitas Wirausaha di Era Digital. Dalam materi ini menjelaskan tentang, Definisi Kewirausahaan Wirausaha dalam Internet, Fenomena Munculnya Wirausaha Internet, Keuntungan Wirausaha Internet, Peluang Bisnis Melalui Internet, Model Bisnis Online dan Jenis Bisnis Online, Ruang Lingkup Bisnis Online dan Saran untuk Kesuksesan Wirausaha Internet. Pada materi kedua, memberikan informasi tentang Digitalisasi UMKM. Dalam materi ini menjelaskan tentang, manfaat pengelolaan suatu bisnis menggunakan teknologi, pentingnya digitalisasi UMKM dan bentuk digitalisasi UMKM.

Penjabaran Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan oleh sekelompok mahasiswa Universitas Bhayangkara Jakarta Raya yang tergabung dalam mata kuliah Permodelan dan Perencanaan Bisnis Rintisan ini diadakan melalui sosialisasi tatap muka dengan mengusung tema "Sosialisasi Kewirausahaan Pada Era Digital Bagi Pelaku UMKM Karang Taruna RW 01 Bekasi Jaya Kecamatan Bekasi Timur Kegiatan ini diikuti oleh 18 peserta. Kegiatan ini membahas tentang bagaimana pelaku UMKM dapat membangun citra usahanya dengan baik melalui media sosial dan mendukung para anggota karang taruna yang mayoritas peserta sosialisasi yang merupakan anak sekolah dan kuliah untuk memulai usaha bisnis rintisan. Pada awal kegiatan ini dibuka dengan sambutan MC kepada para peserta yang di dalamnya berisikan tentang susunan acara yang akan dilakukan pada sosialisasi tersebut serta MC juga menghimbau agar audience agar berdiri untuk menyanyikan lagu Indonesia Raya serta berdoa bersama agar diberikan kelancaran selama berlangsungnya acara.

Selanjutnya sambutan dari ketua pelaksana yaitu Yusuf Febriansyah yang berisikan mengucapkan terima kasih kepada Ibu Dinar Soelistyowati selaku dosen Universitas Bhayangkara yang merupakan pemateri di acara sosialisasi kami dan audience yang telah ikut serta hadir dalam acara sosialisasi Kewirausahaan Pada Era Digital Bagi Pelaku UMKM Karang Taruna RW 01 Bekasi Jaya Kecamatan Bekasi Timur. Lalu sambutan oleh Ibu Rr. Dinar Soelistyowati selaku Dosen Pengampu mata kuliah Permodelan dan Perencanaan Bisnis Rintisan dan sambutan terakhir disampaikan oleh Ketua RW 01 Bekasi Jaya yaitu Bapak Wage. Menjadi entrepreneur atau pengusaha yang sukses merupakan impian bagi sebagian orang maka dari itu kami melakukan sosialisasi di karang taruna karena di dalam karang taruna banyak sekali anggota yang masih kuliah dan kami ingin memberi pengarahan untuk memulai usaha melalui media sosial agar usaha yang mereka mulai memiliki citra yang baik di masyarakat.

Pemaparan materi pertama merupakan materi yang dibawakan oleh pemateri kita yaitu Ibu Dinar Soelistyowati mengenai "Aktivitas Wirausaha di Era Digital" yang di dalamnya membahas tentang Definisi kewirausahaan, Pada prinsipnya kewirausahaan merupakan sikap mental dan jiwa yang selalu aktif atau kreatif berdaya, bercrepta, berkarya dan bersahaja dan berusaha dalam rangka meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usaha atau kiprahnya. Wirausaha dalam internet tentang bagaimana mengelola usaha dalam internet secara baik dan benar karena internet menjadi sumber informasi utama yang dipandang penting untuk siapa saja yang akan berbelanja. Kemudahan akses informasi tentang layanan produk ataupun jasa yang akan dibeli dapat diperoleh dari internet. Fenomena munculnya wirausaha internet, fenomena ini berawal sebagai dampak dari

adanya kebutuhan dalam bersaing untuk memenangkan kesempatan dan memperoleh keuntungan usaha sesuai dengan perubahan perilaku masyarakat. Keuntungan wirausaha internet yang sekarang banyak dilirik oleh masyarakat dengan tujuan meminimalisir biaya operasional usaha, seperti membayar sewa usaha dan dapat lebih banyak menjangkau konsumen yang tidak tersentuh oleh pasar secara *offline* dan banyak keuntungan lain yang dapat dirasakan oleh wirausaha. Peluang bisnis melalui internet, pada zaman sekarang peluang usaha melalui internet mulai sangat di gandrungi oleh para *entrepreneur* karena Konsumen dan pemilik/pengelola bisnis dapat mendapatkan dan melakukan apa yang mereka inginkan tanpa harus meninggalkan beranjak dari tempat duduk, selama terhubung dengan internet. Model bisnis online yang merupakan sebuah kerangka kerja dari perusahaan yang menggambarkan bagaimana posisi dari elemen-elemen kunci perusahaan. Jenis bisnis online yang dapat di geluti oleh *entrepreneur* terdiri dari :

1. Mall Online atau pasar online
2. Ritel Online dan Toko Online
3. Iklan Baris / Classified Adversiment
4. Diskon Harian/Daily Deal

Ruang lingkup bisnis online yang dapat dimanfaatkan guna mempercepat perluasan pasar, kemajuan usaha dan memperkecil biaya pengadaan usaha. Saran untuk kesuksesan bagi wirausaha internet adalah :

- a. Memilih tempat usaha yang tepat berbasis online.
- b. Menjadi toko online yang terpercaya.
- c. Prosedur mengirimkan produk melalui online.
- d. Kesabaran dan Keramahan dalam pelayanan
- e. Menjaga reputasi dan nama baik melalui pelayanan.

Kemudian dilanjut oleh sesi tanya jawab dan audience pun antusias dalam memberikan pertanyaan kepada tim abdimas dan kemudian di jawab oleh pemateri. Sesi tanya jawab merupakan hal yang penting dalam sosialisasi karena dapat memperjelas tentang materi yang kita paparkan kepada audience.



Gambat 1. Ibu Dinar Soelityowati Sedang Memberikan Paparan

Materi lanjutan yang diberikan oleh perwakilan dari tim abdimas, tujuannya adalah untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional suatu bisnis yang di isi oleh pemateri kedua yakni Yusuf Febriansyah dan Rendy Reyner yang membahas tentang implemtasi di kehidupan dalam melakukan bisnis rintisan yaitu bisnis basreng yang di jual melalui platform media sosial yaitu Shopee dan Instagram. Di era digital ini kita harus memanfaatkan media sosial dalam melakukan bisnis karena semua orang sudah terpaku kepada teknologi dan internet. Terlebih meningkatkan pengetahuan bagi pelaku UMKM warga Bekasi Jaya yang masih berjualan secara konvensional atau secara langsung menawarkan dagangannya dari rumah ke rumah dan berjualan di pasar, menggunakan platform online dapat meminimalisir pengeluaran untuk menyewa lahan selain itu dapat mempermudah untuk menjangkau konsumen baru terlebih untuk para customer yang malas berbelanja secara offline mereka lebih memilih berbelanja dari rumah dari pada belanja offline seperti di toko karena belanja online lebih mudah dan tidak harus capek untuk pergi keluar. Kemudian adapun isi materi mengenai cara mengenalkan produk melalui digitalisasi melalui media sosial seperti :

CARA MENGENALKAN PRODUK MELALUI DIGITALISASI

1. Melalui media sosial
2. Marketplace
3. Melalui Ojek Online
4. Terhubung dengan internet 24 Jam/Hari
5. Review dan Endorsement oleh Influencer

CARA AGAR PRODUK DI MINATI

- a. Produk harus berkualitas dan tersedia di berbagai platform
- b. Deskripsi produk jelas dan menarik
- c. Foto dan Video produk jelas agar terlihat profesional
- d. Respon Penjual Cepat
- e. Packing menarik dan aman

Kemudian manfaat yang di dapat dari sosialisasi implementasi mengenai keuntungan melakukan digitalisasi UMKM kita dapat berjualan menggunakan platform online dengan biaya yang ringan dan efisiensi,menjangkau konsumen dengan jangkauan yang luas, mudah dijalankan hanya dengan menggunakan alat elektronik, kemudian kita mengambil contoh dari UMKM "Basreng Cemilan Rakyat" dalam bisnis ini Cemilan Rakyat menggunakan platform instagram untuk membangun kepercayaan konsumen dengan postingan produk produk yang dijual merupakan produk yang premium dan lezat karena terbuat dari bahan baku yang berkualitas. Contoh digitalisasi UMKM dengan platform

Shopee dengan benefit yang di dapatkan yaitu respon yang positif dari customer. Kemudian kita memperhatikan Feedback dan Review Untuk media sosial instagram kami memberikan konten-konten menarik agar membangun citra produk yang kami jual bagus di kalangan masyarakat. Setelah telah memaparkan materi pemateri kedua melakukan sesi tanya jawab dan audience pun masih antusias bertanya.



Gambar 2. Rendy Reyner Dan Yusuf Febrianyah Sedang Memaparkan Materi

Selanjutnya berupa kegiatan games yang dibuka oleh Alya sebagai Moderator dengan membuka sesi bagi siapa yang ingin bertanya maka akan mendapatkan hadiah berupa voucher gopay. Lalu diskusi game pertanyaan "bagaimana cara membuat akun berjualan di shopee dapat di jangkau oleh para pembeli?" kemudian diskusi berjalan dengan lancar dengan jawaban " sebagai penjual kita harus giat mempromosikan akun kita misalnya dengan cara rajin mengupdate katalog dan deskripsi, mempercantik feeds yang di posting, aktif membagikan konten menarik, dan memberikan respon yang cepat" lalu diskusi game pertanyaan kedua " Jika kita berjualan apabila di platform shopee sedang ada flash sale dan kemudian harga menjadi turun, apakah kita menerima untung? Ataukah malah merugi?" lalu pertanyaan tersebut di jawab oleh tim abdimas " pada awal pembelian kita memang merugi, menurunkan harga untuk memancing customer kemudian setelah barang sampai kepada tangan pembeli dan kualitas produk bagus, maka pembeli akan melakukan repeat order".

Setelah sesi tanya jawab maka berakhirlah acara sosialisasi dengan penutupan dan foto bersama serta penyerahan sertifikat pada ketua Karang Taruna setelah sosialisasi berakhir di harapkan dapat mengaplikasikan apa yang disampaikan dari kedua materi sehingga UMKM yang berada di Bekasi Jaya dapat meningkat lagi dari segi pengetahuan, wawasan seputar bisnis rintisan. Akhir dari rangkaian acara merupakan penyerahan sertifikat kepada Karang Taruna RW 01 Bekasi Jaya kemudian acara ini ditutup secara singkat oleh MC.

SIMPULAN

Kegiatan sosialisasi tersebut memiliki tujuan untuk dapat memberikan pengetahuan mengenai bagaimana cara supaya para pelaku UMKM maupun yang baru ingin mencoba agar usaha yang digeluti lebih maju dan berkembang di era digital.

Memberikan implementasi bagaimana memulai usaha lewat akun sosial media seperti shoppe dan instagram agar produk yang dijual lebih banyak minat pembeli dan membuat produk yang dijual mempunyai nama yang baik di kalangan masyarakat.

Dalam kegiatan ini kami juga memberikan arahan yang baik agar anggota Karang Taruna dapat memulai usaha dan membangun usaha yang menarik minat masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Ani Mekaniwati dan Haniel Victor. (2020). "Membangun Motivasi Dan Spirit Kewirausahaan Bagi Pelaku UMKM Di Kota Bogor Melalui Kegiatan Klinik Untuk Menciptakan Pengusaha Unggul". Bogor: Institut Bisnis dan Informatika Kesatuan
- Dhini Rachmawati. (2021). "Spesialisasi Peranan Digital Marketing Bagi UMKM Di Desa Ujung Genteng". Bandung : Universitas Islam Gunung Djati
- Eko Agus Alfianto. (2012). "Kewirausahaan : Sebuah Kajian Pengabdian Kepada Masyarakat". Pasuruan: Dosen Filsafat Universitas Yudhatara
- Hesti Rosdiana. (2022). : "Penyuluhan E-commerce Sebagai Peluang Ekonomi Karang Taruna Desa Sukmajaya Kabupaten Bogor". Jakarta : universitas Pembangunan Nasional Veteran.
- Maskarto Lucky Nara Rosmadi. (2019). : "Analisis Faktor-Faktor Penunjang Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)". Bandung : Krida Nusantara.
- Ninik Srijani. (2020). "Peran Umkm (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat". Madiun : Universitas PGRI
- Sony Hendra Permana. (2017). : "Strategi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) di Indonesia". Jakarta : Pusat Penelitian Badan Keahlian DPR RI.
- Sukirman (2017). "Jiwa Kewirausahaan Dan Nilai Kewirausahaan Meningkatkan Kemandirian Usaha Melalui Perilaku Kewirausahaan". Kudus : Universitas Muria
- Susie Suryani. (2018). "Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bengkalis-Riau". Pekanbaru : Universitas Islam Riau
- Yuli Rahmini Suci. (2017). "Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di Indonesia. Balikpapan : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi