



Kewirausahaan di Era Digital

Dewirahmadanirwati¹, Tri Monarita Johan², Suhelmi Helia³, Sonya Putri Ramafina⁴, Teguh Hidayat⁵

^{1,3,4,5}) Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi KBP

²) Akademi Keuangan dan Perbankan Padang

dewirahmadanirwati@gmail.com

ABSTRACT

The world of digital entrepreneurship, namely entrepreneurship that is influenced by, or takes advantage of, digital transformation in business and society. In digital entrepreneurship, the fundamental change lies in efforts to be active in business activities and connected with digitally literate society. This Community Service activity was carried out in order to provide digital marketing training for business actors assisted by the Padang City Cooperative Service. Activities carried out include: providing digital marketing training and business tricks in business publications in online media. The result of this activity is the implementation of digital marketing training for business actors assisted by the Padang City Cooperative Service. So that business actors can expand business access to other areas and business actors can achieve even greater profits. It is hoped that the involvement of all parties in this activity will continue to develop so that all business actors can gain knowledge related to digital marketing-based businesses.

Keywords: entrepreneurship, business, digital marketing.

Detail Artikel :

Disubmit : 30 November 2023

Disetujui : 13 Desember 2023

PENDAHULUAN

Kewirausahaan adalah konsep dan praktik menciptakan, mengembangkan, dan mengelola suatu usaha dengan mengambil risiko guna mencapai tujuan tertentu, terutama dalam konteks ekonomi. Seorang wirausahawan adalah individu yang terlibat dalam kegiatan kewirausahaan. Berikut adalah beberapa elemen kunci dalam konsep kewirausahaan: 1. Kewirausahaan seringkali terkait dengan inovasi, yaitu kemampuan untuk menciptakan solusi baru atau meningkatkan yang sudah ada. Inovasi dapat terjadi dalam bentuk produk, layanan, atau model bisnis. 2. Seorang wirausahawan cenderung mengambil risiko finansial, sosial, atau profesional untuk mencapai tujuannya. Kemampuan untuk mengelola risiko dan berani menghadapi ketidakpastian adalah aspek penting dari kewirausahaan. 3. Kewirausahaan melibatkan proses penciptaan nilai. Ini dapat berupa nilai ekonomi, sosial, atau lingkungan, tergantung pada tujuan dan sifat bisnis yang dijalankan. 4. Kemampuan untuk berpikir kreatif dan melihat peluang di mana orang lain mungkin tidak melihatnya adalah keterampilan yang penting dalam kewirausahaan. Kreativitas membantu dalam menemukan ide-ide baru dan solusi inovatif. 5. Kewirausahaan tidak hanya tentang menciptakan ide tetapi juga tentang

mengembangkan dan membangun bisnis dari ide tersebut. Ini melibatkan perencanaan strategis, pengembangan produk atau layanan, pemasaran, dan manajemen operasional. 6. Fokus pada kebutuhan dan keinginan pelanggan adalah esensial dalam kewirausahaan. Memahami pasar dan berinteraksi dengan pelanggan membantu wirausahawan menciptakan solusi yang relevan dan bernilai. 7. Kewirausahaan sering memerlukan kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan kondisi pasar, teknologi, dan lingkungan bisnis. Fleksibilitas dan adaptabilitas membantu wirausahawan tetap relevan dan bersaing. 8. Efisiensi dalam manajemen sumber daya, termasuk waktu, uang, dan tenaga kerja, adalah keterampilan yang diperlukan dalam kewirausahaan. Pengelolaan sumber daya yang baik dapat membantu mengoptimalkan hasil bisnis.

Kewirausahaan dapat terjadi dalam berbagai konteks, termasuk pendirian perusahaan baru, pengembangan produk baru di dalam perusahaan yang sudah ada, atau menciptakan nilai dalam organisasi nirlaba. Wirausahawan memainkan peran penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, menciptakan lapangan kerja, dan menciptakan perubahan dalam masyarakat.

Bisnis digital adalah bentuk usaha yang menggunakan teknologi digital sebagai landasan utama untuk menjalankan operasinya. Ini melibatkan penggunaan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) serta platform online untuk berbagai aspek bisnis, termasuk pemasaran, penjualan, layanan pelanggan, dan administrasi. Berikut beberapa karakteristik bisnis digital: 1. Online Presence adalah Bisnis digital memiliki keberadaan online melalui situs web, aplikasi seluler, atau platform e-commerce. Ini memungkinkan mereka untuk mencapai audiens yang lebih luas secara global. 2. Pemasaran Digital adalah Pemasaran digital melibatkan penggunaan berbagai strategi pemasaran online, seperti iklan digital, media sosial, SEO (Search Engine Optimization), dan kampanye email untuk mencapai target pasar. 3. E-commerce adalah Bisnis digital sering kali terkait dengan perdagangan elektronik (e-commerce), di mana produk atau layanan dijual secara online. E-commerce mencakup platform seperti toko online, marketplace, dan platform pembayaran digital. 4. Analisis Data adalah Bisnis digital sering menggunakan analisis data untuk memahami perilaku pelanggan, tren pasar, dan kinerja bisnis mereka. Data ini membantu mereka membuat keputusan yang lebih informasional. 5. Layanan Pelanggan Digital adalah Interaksi pelanggan sering kali dilakukan secara online melalui obrolan langsung, email, atau platform dukungan pelanggan digital lainnya. 6. Inovasi Teknologi adalah Bisnis digital cenderung mengadopsi teknologi terkini untuk meningkatkan efisiensi, produktivitas, dan pengalaman pelanggan. Ini dapat mencakup penggunaan kecerdasan buatan, Internet of Things (IoT), dan teknologi lainnya. Contoh bisnis digital meliputi toko online, platform streaming musik, perusahaan pengembangan perangkat lunak, agen pemasaran digital, dan banyak lagi. Keberhasilan bisnis digital seringkali tergantung pada adaptabilitasnya terhadap perubahan teknologi dan kemampuannya untuk memahami dan memenuhi kebutuhan pelanggan dalam dunia digital.

Kewirausahaan bisnis digital mencakup upaya individu atau kelompok untuk menciptakan, mengembangkan, dan mengelola bisnis yang berfokus pada penggunaan teknologi digital. Kewirausahaan bisnis digital memerlukan kombinasi kreativitas, pemahaman teknologi, dan kemampuan manajemen bisnis untuk



berhasil dalam lingkungan yang dinamis dan terus berkembang. Sasaran bisnis digital mencakup berbagai elemen yang diarahkan untuk mencapai tujuan bisnis dalam konteks digital. Sasaran ini dapat bervariasi tergantung pada jenis bisnis dan strategi yang diadopsi, namun beberapa sasaran umum dalam bisnis digital melibatkan: 1. Trafik dan Konversi Situs Web, 2. Pemasaran Digital, 3. Penjualan dan Pendapatan, 4. Pengembangan Produk atau Layanan, 5. Pengalaman Pengguna, 6. Brand Awareness dan Reputasi, 7. Analisis Data, 8. Keamanan Digital, 9. Keterlibatan Pelanggan, 10. Pertumbuhan Pengguna, 11. Efisiensi Operasional. Sasaran ini haruslah spesifik, terukur, dapat dicapai, relevan, dan berbatas waktu (SMART) agar dapat diukur dan dievaluasi secara efektif. Dengan memiliki sasaran yang jelas dalam konteks bisnis digital, perusahaan dapat mengarahkan upaya mereka untuk mencapai keberhasilan dalam dunia digital yang kompetitif.

Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada Masyarakat ini adalah untuk memberikan pelatihan kepada Masyarakat pelaku usaha yang berada dibawah binaan dinas koperasi kota Padang agar mereka bisa tau tentang bagaimana kewirausahaan berbasis bisnis digital.

Pelatihan bisnis digital dapat diimplementasikan melalui berbagai cara, tergantung pada kebutuhan dan tujuan spesifik peserta pelatihan. Berikut adalah langkah pelatihan bisnis digital: 1. Lakukan penilaian kebutuhan pelatihan untuk memahami tingkat pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki oleh peserta. Identifikasi area-area di mana peserta memerlukan pengembangan. 2. Tujuan harus mencerminkan apa yang diharapkan peserta capai setelah pelatihan. 3. Pilih metode pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan dan preferensi peserta, seperti kelas online, lokakarya langsung, kelas daring, atau kombinasi dari keduanya. 4. Tentukan sumber daya yang dibutuhkan, termasuk materi pelatihan, alat bantu, dan panduan pelatihan. Pastikan sumber daya tersebut relevan dengan topik bisnis digital yang akan diajarkan. 5. Tentukan apakah pelatihan akan diselenggarakan oleh anggota internal tim atau apakah akan melibatkan instruktur atau konsultan eksternal dengan keahlian di bidang bisnis digital. 6. Rancang materi pelatihan dengan fokus pada kebutuhan peserta. Materi harus jelas, terstruktur, dan mudah dimengerti. Sertakan contoh kasus nyata, studi kasus, dan tugas praktis untuk mengaplikasikan pengetahuan yang diperoleh. 7. Atur jadwal pelatihan yang memungkinkan peserta untuk mengikuti pelatihan tanpa menghambat pekerjaan atau kegiatan sehari-hari mereka. Pertimbangkan untuk menyelenggarakan pelatihan dalam beberapa sesi agar peserta dapat memproses informasi dengan baik. 8. Sediakan dukungan dan mentoring selama dan setelah pelatihan. Ini dapat berupa sesi tanya jawab, forum diskusi online, atau mentorship langsung. 9. Rencanakan sesi evaluasi pelatihan untuk mengukur sejauh mana tujuan pelatihan tercapai. Gunakan umpan balik peserta untuk memperbaiki dan meningkatkan pelatihan di masa depan. 10. Pertimbangkan memberikan sertifikat atau pengakuan setelah peserta berhasil menyelesaikan pelatihan. Hal ini dapat memberikan motivasi tambahan kepada peserta untuk berpartisipasi aktif dan menyelesaikan pelatihan. 11. Tetapkan indikator kinerja dan parameter untuk mengukur kesuksesan pelatihan, seperti peningkatan keterampilan, perubahan perilaku, atau pencapaian tujuan bisnis digital. 12. Selalu perbarui materi pelatihan untuk mencerminkan perkembangan

terbaru dalam bisnis digital. Dunia digital terus berubah, dan pelatihan harus tetap relevan. Pelatihan bisnis digital yang baik tidak hanya memberikan pengetahuan tetapi juga memberdayakan peserta untuk mengaplikasikan konsep dan strategi yang mereka pelajari dalam konteks bisnis mereka sendiri.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini adalah pelatihan digital marketing bagi pelaku usaha binaan Dinas Koperasi Kota Padang, berupa pelatihan dan pendampingan kegiatan pelatihan sesuai dengan kaidah Teknik marketing khususnya untuk pelaku usaha dibawah binaan dinas Koperasi kota Padang. Adapun langkah-langkah dari metode kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah:

- a. Melakukan kegiatan pra pendampingan berupa observasi dari kegiatan usaha yang dibina oleh dinas koperasi kota Padang dengan menganalisis beberapa kendala-kendala dalam operasional utamanya mengenai Teknik penggunaan teknologi berbasis digital marketing.
- b. Melakukan kegiatan pelatihan dan pendampingan, berupa kegiatan pendampingan dengan memberikan arahan mengenai bagaimana penggunaan media social sebagai media pemasaran yang efektif untuk menjangkau audiens yang lebih luas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaku usaha yang dibawah binaan Dinas Koperasi Kota Padang tersebar luas. Sehingga semua pelaku usaha bisa mengaplikasikan usaha mereka kedalam metode baru. Pemasaran produk mereka bisa dilakukan dengan menggunakan media social dan bisa terjangkau luas keseluruh daerah. Ini bisa Pelatihan bisnis digital memiliki banyak manfaat, terutama dalam menghadapi lingkungan bisnis yang semakin digital dan berubah secara cepat. Beberapa manfaat pelatihan bisnis digital adalah 1. Pemahaman Terhadap Lingkungan Bisnis Digital memberikan pemahaman mendalam tentang tren, teknologi, dan praktik terbaru dalam lingkungan bisnis digital. Membantu individu atau tim bisnis untuk mengidentifikasi peluang dan tantangan di era digital. 2. Peningkatan Keahlian Digital mengembangkan keterampilan digital yang diperlukan untuk mengelola bisnis dalam dunia online, termasuk pemasaran digital, analisis data, dan keamanan digital. 3. Optimalisasi Strategi Pemasaran Online Memahami peserta pelatihan tentang bagaimana menggunakan media sosial, SEO, iklan digital, dan alat pemasaran online lainnya untuk mencapai target pasar. 4. Pengembangan Kemampuan E-commerce Memberikan pengetahuan tentang pengembangan dan manajemen platform e-commerce, termasuk manajemen inventaris, sistem pembayaran digital, dan strategi penjualan online. 5. Analisis Data dan Pengambilan Keputusan mengajarkan keterampilan analisis data untuk menggali wawasan bisnis dari data yang dihasilkan oleh operasi online. Meningkatkan kemampuan pengambilan keputusan berdasarkan informasi yang relevan. 6. Peningkatan Keterlibatan Pelanggan memberikan strategi untuk meningkatkan keterlibatan pelanggan melalui platform digital. Mengajarkan cara membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan online. 7. Pemahaman Terhadap Keamanan



Digital memberikan pemahaman tentang ancaman keamanan digital dan cara melindungi bisnis dari serangan siber. Meningkatkan kesadaran tentang praktik keamanan digital yang aman. 8. Peningkatan Efisiensi Operasional mengajarkan penggunaan alat dan teknologi digital untuk meningkatkan efisiensi operasional dan produktivitas. Memperkenalkan konsep otomatisasi proses bisnis. 9. Peningkatan Keterampilan Manajemen Proyek Digital Meningkatkan keterampilan perencanaan dan manajemen proyek dalam konteks proyek digital. Memperkenalkan metodologi dan alat manajemen proyek digital. 10. Peningkatan Fleksibilitas dan Adaptabilitas mendorong mentalitas adaptif dan inovatif di tengah perubahan teknologi yang cepat. Meningkatkan kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan perkembangan bisnis dan teknologi. 11. Peningkatan Kesadaran Hukum Digital Memberikan pemahaman tentang aspek hukum yang berkaitan dengan bisnis digital, seperti privasi data dan hak kekayaan intelektual.

Gambar 1
Kegiatan Pelatihan



Pelatihan bisnis digital memberikan investasi yang bernilai bagi individu, tim, atau perusahaan karena membantu mereka tetap relevan dan kompetitif dalam era bisnis yang semakin digital. Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian Masyarakat bahwasanya semua pelaku bisnis yang ikut kegiatan mulai memahami semua Teknik marketing yang digunakan untuk kelancaran bisnis.

SIMPULAN

Pelatihan bisnis digital dilaksanakan untuk meningkatkan kreatifitas pelaku usaha dalam proses pemasaran. Sehingga pelaku usaha bisa mengembangkan usaha lebih luas lagi.

UCAPAN TERIMAKASIH

Terimakasih diucapkan untuk Dinas Koperasi kota Padang, AKBP-STIE

“KBP” dan seluruh peserta kegiatan pelatihan yang telah berpartisipasi dalam kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

Afrilia, A. M. (2018). Digital Marketing Sebagai Strategi Komunikasi Pemasaran “Waroenk Ora Umum” Dalam Meningkatkan Jumlah Konsumen. *Jurnal Riset Komunikasi*, 147-157.

Andrian. (2019). Digital Marketing dan Ragam Produk pada Minat Beli Konsumen Toko Online Shopee (Studi Kasus pada Mahasiswa Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya Angkatan 2016). *Ekspektra : Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 3(1), 14. <https://doi.org/10.25139/ekt.v3i1.1430>

Ayu, S., & Lahmi, A. (2020). Peran e-commerce terhadap perekonomian Indonesia selama pandemi Covid-19. *Jurnal Kajian Manajemen Bisnis*, 9(2), 114. <https://doi.org/10.24036/jkmb.10994100>

Indonesia, A. (2021) 8 Tools Digital Marketing Wajib untuk Perusahaan Digital Saat Ini. Available at:<https://commercial.acerid.com/support/articles/8-toolsdigital-marketing-wajib-untuk-perusahaan-digital-saat-ini>.

Oliver, A. (2020) Pentingnya Site Audit, Evaluasi Rutin untuk Menjaga Performa Website Perusahaan. Available at:<https://glints.com/id/lowongan/site-audit/#.YIEsUMjMLIV>.

Rozinah, S., & Meiriki, D. A. (2020). Pemanfaatan Digital Marketing Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Tangerang Selatan. In *Jurnal JDM* (Vol. 2, Issue 2).

Setiawati dan Widyartati (2017). Pengaruh Strategi Pemasaran Online Terhadap Peningkatan Laba UMKM. *E-Journal STIE Semarang*. 10(4): 72-80

Technology advice (2022) Trello vs. ClickUp. Available at:<https://technologyadvice.com/projectmanagement/resources/trello-vs-clickup/>.

Wijoyo, H. (2020) Digital Economy Dan Pemasaran Era New Normal. 1st edn. Edited by T. A. Marlin. Solok: insan cendekia mandiri. Available at: <https://id.id1lib.org/book/17566334/8fad43>.

Zanuar Rifai dan Dwi Meiliana. 2020. Pendampingan dan Penerapan Strategi Digital Marketing Bagi UMKM Terdampak Pandemi Covid-19. *Jurnal Pengabdian Komunikasi Kepada Masyarakat*, 1(4), 604-609.