

## **PENGELOLAAN DAN PENGEMBANGAN USAHA MELALUI PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN DIGITAL PADA PONPES SIRAJUSSA'ADAH DI LIMO DEPOK**

**Jenji Gunaedi A<sup>1</sup>, Heni Nastiti<sup>2</sup>, Erly Krisnanik<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>Program Studi Manajemen, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta  
Email:jenjiargo@upnvj.ac.id

<sup>2</sup>Program Studi Manajemen, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta  
Email:heninastiti@upnvj.ac.id

<sup>3</sup>Program Studi Sistem Informasi, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta  
Email:erlykrisnanik@upnvj.ac.id

### **ABSTRACT**

*The Sirajussa'adah Islamic Boarding School is one of the private Islamic schools with a formal education system and salafiyah education that educates students to become human beings with noble character, has high discipline with an independent spirit, which produces students who are independent and efficient at the same time. benefits not only for students but also for Islamic boarding schools. The weaknesses faced by SMEs cannot be separated from marketing problems, this must be overcome so that the existence of SMEs can continue to exist and play a role in contributing to Indonesia's economic growth. The implementation of PKM that is carried out provides knowledge and understanding in digital marketing which aims to expand marketing so that it can increase traffic and increase profits. This activity begins with conducting a pretest to find out the participants' initial understanding, which is followed by the provision of digital marketing materials and the creation of a blog site. The results of the evaluation of implementation achievements were carried out by filling out posttests and questionnaires, it was seen that there was an increase in participants' understanding of the importance of digital marketing so that they were expected to be able to carry out marketing through digital marketing.*

**Keywords: e-Commerce, Blog Site, UKM, Sirajussa'adah Islamic Boarding School**

### **ABSTRAK**

Pondok Pesantren Sirajussa'adah adalah salah satu sekolah Islam swasta dengan sistem pendidikan formal dan pendidikan salafiyah yang mendidik santri menjadi insan yang berakhlak mulia, memiliki disiplin tinggi disertai jiwa mandiri, yang menghasilkan santri berjiwa mandiri sekaligus berdaya guna, melalui unit usaha tempe santri SS memberikan manfaat tidak hanya bagi bagi santri tetapi juga bagi pondok pesantren. Kelemahan-kelemahan yang dihadapi oleh para UKM tidak terlepas dari permasalahan pemasaran, hal ini yang harus diatasi agar keberadaan UKM dapat terus eksis dan berperan dalam memberikan kontribusi dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia. Pelaksanaan PKM yang dilakukan memberikan pengetahuan dan pemahaman dalam pemasaran digital yang bertujuan untuk memperluas pemasaran sehingga dapat meningkatkan penjualan dan menambah keuntungan. Kegiatan ini diawali dengan melakukan pre test untuk mengetahui pemahaman awal peserta yang dilanjutkan dengan pemberian materi pemasaran digital dan pembuatan situs Blog. Hasil evaluasi capaian pelaksanaan dilakukan dengan pengisian postes dan angket, terlihat adanya peningkatan dalam pemahaman peserta mengenai pentingnya pemasaran digital sehingga diharapkan mampu menjalankan pemasaran melalui digital marketing.

**Kata Kunci : e-commerce, Situs Blog, UKM, Ponpes Sirajussa'adah**

### **1. PENDAHULUAN**

Pandemi covid-19 yang melanda tidak hanya berdampak pada Indonesia tetapi juga berdampak pada dunia. Usaha Kecil dan Menengah (UKM) turut mendapatkan dampaknya, banyak usaha yang terganggu bahkan sekitar 30 persen usaha UKM terhenti, sedangkan sekitar 50 s/d 70 persen mengalami dampak namun masih dapat menciptakan inovasi-inovasi kreatif (liputan 6.com). Pemasaran memiliki peran penting dalam dunia usaha, sehingga pemasaran merupakan salah satu kunci dalam meraih tujuan organisasi bisnis. Kegiatan bisnis dikatakan berhasil dapat dilihat dari bagaimana perusahaan melakukan kegiatan pemasaran, karena dengan melakukan penentuan strategi pemasaran yang tepat, perusahaan akan meraih keberhasilan dalam mencapai target yang ditentukan.

Dengan berkembangnya teknologi khususnya internet yang membuat kegiatan pemasaran barang dan jasa dapat dilakukan dengan cepat dan dalam jangkauan yang luas. Perkembangan teknologi informasi memberikan dampak perubahan besar pada perkembangan kegiatan marketing. Saat ini di era revolusi industri 4.0 kegiatan pemasaran telah merubah kebiasaan orang dalam melakukan transaksi pembelian yang dapat dilakukan tanpa bertemu langsung antara penjual dan pembeli. Usaha bisnis yang dijalankan harus mengikuti perkembangan teknologi yang ada dan harus mampu beradaptasi dengan perubahan digital yang terjadi di zaman ini karena melalui pemasaran digital mampu mempermudah dalam kegiatan bisnis. Saat ini bentuk pemasaran yang dilakukan telah beralih pada bentuk pemasaran menggunakan digitalisasi, yang dilakukan untuk mempromosikan produk di tengah persaingan yang ketat, hal ini sesuai dengan pernyataan Kingsnorth (2016.hlm 18) yang menyatakan bahwa bentuk pemasaran digital yaitu adanya daya tawar pembeli atau kemampuan dari konsumen yang memaksa perusahaan untuk menurunkan harga, mengubah produknya serta meningkatkan pelayanan bagi pelanggan. Untuk UMKM di Indonesia ada yang sudah terbiasa menggunakan komputer dalam usahanya dan ada yang belum terbiasa, tentunya era digital 4.0 menjadi tantangan yang cukup berat jika ingin tetap dapat bersaing dan eksis. Sudah banyak di antara usaha mikro dan kecil yang mempersiapkan dirinya dalam melakukan penjualan melalui online marketing. Langkah untuk melakukan pengembangan UKM kelemahan yang ada harus segera dapat diatasi, seperti pemasaran yang masih konvensional belum memaksimalkan sarana internet dalam penjualan online yang dapat membantu meningkatkan penjualan, seperti halnya yang dialami oleh Pondok pesantren Sirajussa'adah yang terletak di kecamatan Limo Depok yang merupakan lembaga pendidikan Islam Swasta yang memiliki usaha pembuatan tempe santri SS, yang memberikan manfaat bukan hanya untuk para santri tetapi juga untuk Pondok Pesantren dalam mendorong kemandirian perekonomian pesantren.

Persaingan yang ketat menuntut pelaku usaha harus mampu bersaing dan melakukan pengelolaan usahanya dengan baik serta mengembangkan usaha agar menghasilkan produk yang dapat memberikan nilai tambah baru sehingga dapat meningkatkan penjualan, keuntungan, perluasan jaringan, pengenalan produk usaha yang semakin luas melalui penerapan pemasaran digital. Pembinaan dan pendampingan perlu diberikan agar UKM dapat bertahan di tengah ketatnya persaingan usaha, pengembangan strategi pemasaran melalui digital marketing perlu untuk di jalankan. Pelaksanaan pengabdian masyarakat yang dilakukan membantu meningkatkan pemahaman mitra terhadap pentingnya pemasaran yang efektif melalui digital marketing dengan pemberian wawasan dan pengetahuan dalam pembuatan website serta pembuatan blog dan cara melakukan pendaftaran blog melalui Google AdSense.

## 2. METODE PELAKSANAAN PKM

Pelaksanaan yang dilakukan melalui beberapa metode, yakni :

- a. Ceramah yang memberikan penjelasan mengenai pemasaran digital
- b. Pelatihan dalam pembuatan blog
- c. Diskusi
- d. Tanya jawab

Pelaksanaan PKM yang dilakukan dapat diketahui keberhasilan dan manfaat yang dirasakan oleh peserta, dapat diketahui oleh tim pelaksana dengan melakukan pengisian pretes diawal kegiatan, agar pengabdian dapat mengetahui pemahaman yang dimiliki peserta terkait pemasaran digital, di akhir pemberian materi pengabdian melakukan penyebaran postes dan

angket untuk diisi oleh peserta, agar pengabdian dapat mengetahui apakah pelaksanaan yang diberikan telah sesuai dengan harapan peserta.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian yang dilakukan dilaksanakan pada tanggal 8 Agustus 2022 di aula Pondok Pesantren Sirajussa'adah Limo Depok yang dihadiri oleh 20 peserta dan pengurus ponpes serta mahasiswa UPN Veteran Jakarta yang membantu pelaksanaan kegiatan ini. Kegiatan diawali dengan sambutan Bapak KH. Abdurrahman, MA selaku pendiri sekaligus pimpinan Ponpes Sirajussa'adah. Acara selanjutnya pemberian materi pentingnya melakukan strategi pemasaran dengan menerapkan digital marketing dan pemberian pelatihan dalam pembuatan web/blog serta memberikan bimbingan bagaimana mendaftarkan blog yang telah dibuat ke Google AdSense.

Peserta mengikuti seluruh penjelasan materi dengan semangat, hal ini dikarenakan usaha yang dilakukan oleh ponpes dalam memproduksi tempe tidak terlepas dari bagaimana pelaku usaha dalam hal ini para santri dan alumni ponpes dalam menghasilkan produk yang berkualitas dan bagaimana melakukan pemasaran yang baik dan efektif melalui pemasaran digital agar penjualan dapat meningkat sehingga akan menaikkan keuntungan.

Hasil dari capaian pelaksanaan pengabdian yang dilakukan diperoleh hasil adanya peningkatan pengetahuan dan wawasan peserta dalam pemasaran digital dan memahami pentingnya melakukan pemanfaatan perkembangan teknologi komputer dan internet dalam memperluas pemasaran secara digital, seperti terlihat dalam table 2 dan 3 berikut.

Hasil dari penilaian pelaksanaan pretest dan post test yang telah dilakukan diperoleh hasil sebagai berikut :

**Tabel 2. Hasil Penilaian Pretes**

Keterangan	Nilai							Total
	40	50	60	70	80	90	100	
Peserta	4	0	12	0	3	0	1	20
Jlh Nilai	160	0	720	0	240	0	100	1.220
	Rata - Rata							61

Sumber : data diolah

**Tabel 3. Hasil Penilaian Postes**

Keterangan	Nilai							Total
	40	50	60	70	80	90	100	
Peserta	1	0	8	0	6	0	5	20
Jlh Nilai	40	0	480	0	480	0	500	1.500
	Rata-rata							75

Sumber : data diolah

Perolehan nilai rata-rata pretes sebesar  $1.220/20 = 61$

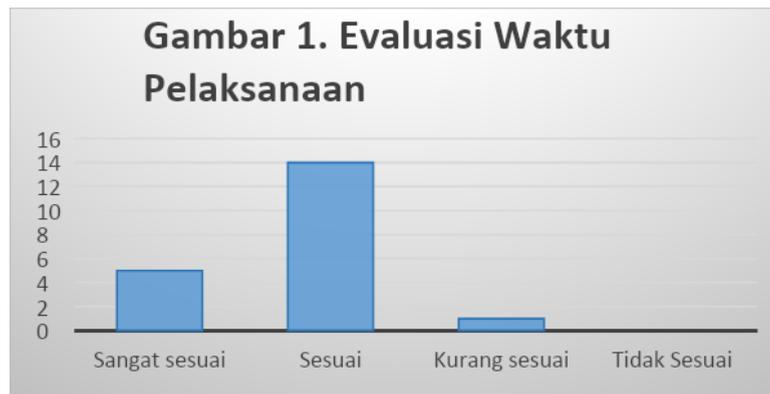
Perolehan nilai rata-rata postes sebesar  $1.500/20 = 75$

Dari skor hasil penilaian postes dan pretes yang dilakukan, terlihat adanya peningkatan pemahaman dan pengetahuan peserta mengenai pemanfaatan internet dalam memasarkan produk yang dihasilkan, karena dengan menerapkan strategi pemasaran digital akan memperluas jangkauan pembeli sehingga akan meningkatkan keuntungan.

## Evaluasi Proses Kegiatan PPM

### a. Evaluasi Waktu Pelaksanaan

Keberhasilan kegiatan PKM memiliki indikator, salah satunya adalah penentuan waktu pelaksanaan kegiatan. Waktu yang ditentukan pada pelaksanaan pengabdian ini ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara pihak pengabdian dan peserta, sehingga terlihat pada gambar 1 evaluasi pelaksanaan diperoleh hasil sebanyak 5 orang atau sebesar 25 % menyatakan waktu pelaksanaan sangat sesuai dan yang menyatakan sesuai sebanyak 14 orang atau 70 %.



### b. Evaluasi Kerjasama Pengabdian dengan Mitra

Kerjasama tim PKM UPN Veteran Jakarta dengan pihak mitra menjadi perhatian tim pengabdian. Hasil angket mengenai evaluasi kerjasama pengabdian dengan pihak mitra seperti terlihat pada gambar 2.

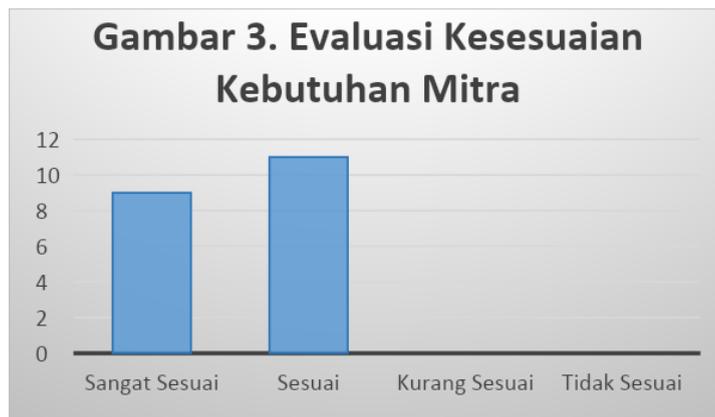


Dari gambar 2 diatas terlihat persentase peserta PKM pada kategori kerjasama dengan mitra yang menyatakan sangat baik sebanyak 6 orang atau 30% dan yang menyatakan baik sebanyak 11 orang atau 55 % sedangkan yang menyatakan cukup sebanyak 3 orang atau 15%.

Hasil tersebut menunjukkan bahwa peserta PPM memberikan penilaian dapat dikatakan dalam kategori yang baik atas kerjasama tim UPNVJ dengan Ponpes Sirajussa'adah.

### c. Evaluasi kesesuaian kegiatan dengan kebutuhan mitra

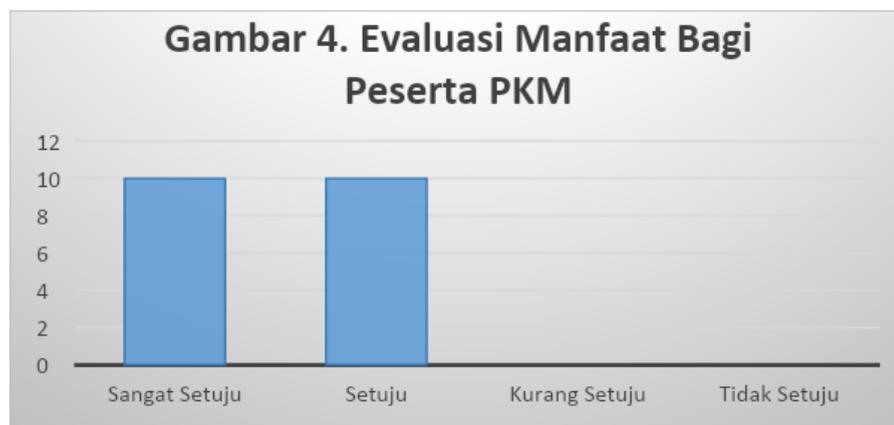
Pelaksanaan pengabdian mengenai pengelolaan dan pengembangan usaha melalui penerapan strategi pemasaran digital pada Ponpes Sirajussa'adah adalah sesuai dengan harapan yang diinginkan, karena dirasa pemasaran yang telah dilakukan saat ini masih belum maksimal.



Evaluasi mengenai kesesuaian dengan kebutuhan peserta diperoleh hasil 9 orang atau sebesar 45 % menyatakan sangat sesuai dan sebanyak 11 orang atau 55 % menyatakan sesuai. dengan kebutuhan mitra dimana peserta kegiatan menjadi lebih bersemangat dalam melaksanakan penjualan melalui internet dengan pemasaran digital.

**d. Evaluasi Manfaat bagi peserta PKM**

Keberhasilan kegiatan PKM salah satunya adalah adanya respon yang baik dari para peserta, respon tersebut terlihat dari hasil angket yang terlihat pada gambar 4 berikut.

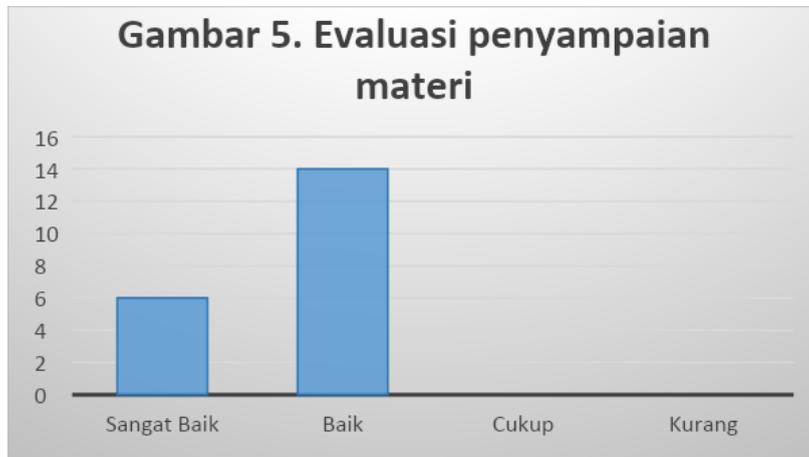


Dari gambar tersebut diatas, diperoleh hasil prosentase peserta PPM pada kategori **sangat setuju** materi pelatihan memberikan manfaat sebanyak 10 orang atau 50% dan yang menyatakan setuju sebanyak 10 orang atau 50% sehingga dapat dikatakan bahwa kegiatan pelaksanaan pelatihan pengelolaan dan pengembangan usaha melalui penerapan strategi pemasaran digital pada ponpes sirajussa'adah di Limo Depok **sangat bermanfaat** bagi seluruh pelaku UKM.

**e. Evaluasi Penyampaian Materi**

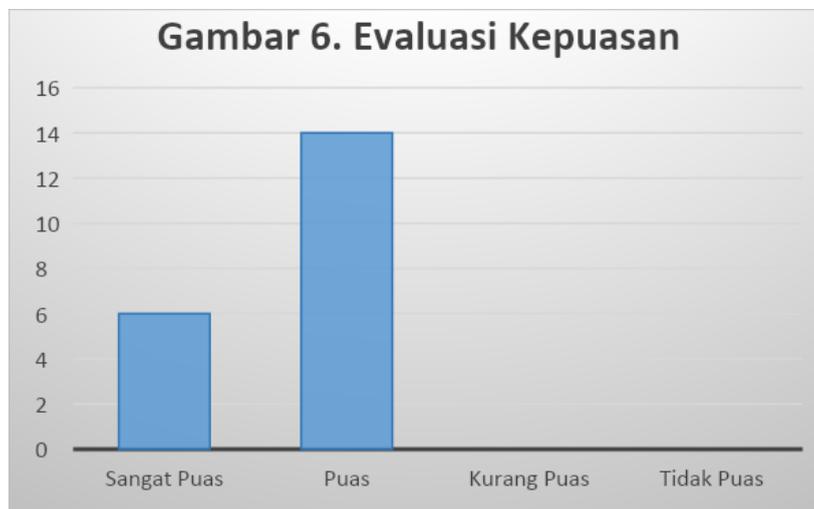
Pengetahuan mengenai aktivitas apa saja yang harus dimiliki pelaku usaha dalam kegiatan membuat blog melalui internet, persamaan dan perbedaan antara website dengan blog serta bagaimana cara membuat website atau blog. Penyampaian materi yang dilakukan tim pengabdian menunjukkan bahwa materi dapat mudah dipahami dan dimengerti terlihat dari hasil angket menunjukkan sebanyak 6 orang atau 30% menyatakan penyampaian materi

diberikan sangat baik dan yang menyatakan baik sebanyak 14 orang atau 70% seperti terlihat pada gambar 5 berikut.



#### f. Evaluasi Kepuasan

Dalam pelatihan disampaikan pentingnya melakukan pemasaran yang efektif agar dapat memperluas pemasaran sehingga dapat meningkatkan keuntungan. Materi yang diberikan mengenai bagaimana melakukan proses produksi dengan baik, mulai dari pemilihan bahan baku kedelai yang baik sampai proses produk tempe santri SS tersebut jadi serta mengenai pentingnya pemanfaatan teknologi internet yang digunakan dalam melakukan pemasaran digital, diketahui hasil evaluasi kepuasan mitra seperti pada gambar 6.



Gambar 6 terlihat bahwa peserta merasa sangat puas terhadap materi yang diberikan, hal ini diketahui dari 16 orang atau sebesar 30% yang menyatakan sangat puas sedangkan sebanyak 14 orang atau sebesar 70 % menyatakan puas terhadap materi yang disampaikan, yang diharapkan akan meningkatkan kinerja UKM dibidang pemasaran serta membantu meningkatkan pemahaman mitra terhadap pentingnya pemasaran yang efektif melalui digital marketing.



Gambar 8. Peserta memperharikan penyampaian materi

#### 4. KESIMPULAN

Kegiatan PKM yang diikuti oleh peserta dari Ponpes Sirajussa'adah di Kecamatan Limo Kecamatan Limo Kota Depok diharapkan dapat membantu menambah pengetahuan dalam peningkatan wawasan mengenai bentuk pemasaran digital, selain itu memberikan tambahan keterampilan pembuatan situ Blog/ website dalam memasarkan produknya. Kegiatan pelatihan ini memberikan pengetahuan dan manfaat dalam mendistribusikan pemasaran hasil produksi pada unit usaha Ponpes Sirajussa'adah sehingga akan meningkatkan pendapatan.

#### Ucapan Terimakasih

Ucapan terimakasih saya haturkan kepada Dekan FEB UPN Veteran Jakarta Ibu Dr. Dianwicakasih Arieftiara, Ak.,M.Ak.,CA.,CSRS, Ibu Sri Lestari Wahyuningroem, M.A., P.hD selaku ketua LP2MUPNV Jakarta. Penulis tak lupa turut mengucapkan terimakasih kepada Bapak KH. Abdurrahman sebagai pendiri dan pengelola Pondok Pesantren Sirajussa'adah serta Mahasiwa/i yang terlibat dalam kegiatan pengabdian ini.

#### REFERENSI

- Ayodya. W. (2022). *UMKM 4.0; Strategi UMKM Memasuki Era Digital*, Jakarta: Kompas Gramedia
- Dhewanto Wawan et al (2019). *Internasionalisasi UKM; Usaha Kecil dan Mikro Menuju Pasar Global*, Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Heizer,J & Render.B. (2017). *Operations Management Buku 1. Edisi 9*, Jakarta: Salemba Empat,
- Kotler.Philip & Amstrong. Gary. (2016). *Principles of Marketing, Second European Edition*, Prentice Hall
- Kingsnorth,S.(2016). *Digital Marketing Strategy An integrated approach to online marketing. 2<sup>nd</sup> edition*. United Kingdom; Kogan
- [Stanton](#) , W.J. (1991). *Fundamentals of marketing. edition 9, McGraw-Hill*
- Sholihin. R. (2019). *Digital Marketing di Era 4.0*. Yogyakarta: Quadran,
- Tambunan.Tulus.( 2012). *Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Indonesia*, Jakarta: LP3ES
- Santiana.Tira.(2020,09,04). *Berapa Jumlah UMKM di Indonesia ? Ini Hitungannya*. Diakses dari URL.  
<https://www.liputan6.com/bisnis/read/4346352/berapa-jumlah-umkm-di-indonesia-ini-hitungannya>
- Redaksi Bisnis UKM. (2010,10,13). *Strategi Pemasaran Bisnis Melalui Internet Marketing*. Diakses dari URL.  
<http://bisnisukm.com/strategi-pemasaran-bisnis-melalui-internet-marketing.html>