



## Penyuluhan Peningkatan Usaha Ternak Ikan Hias melalui Digital Marketing pada Anak Yatim Piatu

Munarsih<sup>1</sup>, Aan Purnama<sup>2</sup>, Zakaria<sup>3</sup>

Universitas Pamulang

Email: dosen02448@unpam.ac.id<sup>1</sup>, aanpurnama.ap@gmail.com<sup>2</sup>, dosen02357@unpam.ac.id<sup>3</sup>

### Kata kunci:

Pemasaran, UMKM,  
Pendapatan

### 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 anak yatim piatu di UMKM Ciseeng Bogor. Agar kegiatan menjadi efektif dan tujuan tercapai serta memiliki makna dan manfaat bagi peserta pengabdian masyarakat maka kegiatan ini akan dibagi ke dalam beberapa tahapan dengan metode yang berbeda-beda. Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah anak-anak yatim piatu berpartisipasi dalam kegiatan PKM untuk meningkatkan semangat berwirausaha melalui games serta memberikan pelatihan pemasaran dan packaging produk seperti buklet atau pamflet yang diberikan secara langsung kepada pelaku UMKM di KP Cibogo RT/RW 004/003 Desa Ciseeng Bogor. Hasil dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah berubahnya pola pikir dan wawasan dari peserta yang mengikuti penyuluhan sebagaimana dibuktikan dengan adanya *games* dan *challenge* untuk menguji kemampuan dan wawasan peserta PKM. Diharapkan kegiatan ini dapat bermanfaat untuk kemajuan UMKM khususnya di wilayah Ciseeng - Bogor yang akan berdampak pada peningkatan pendapatan masyarakat.

### Pendahuluan

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 anak yatim piatu di UMKM Ciseeng Bogor.

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

Seluruh anak yatim memiliki status di berbagai sekolah formal sesuai dengan tingkatannya. Dalam era digital saat ini ketrampilan anak dalam menguasai ketrampilan (*hard skill*) memang sangat dibutuhkan, 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 anak yatim piatu yaitu berwirausaha ternak ikan hias. 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 anak yatim piatu kedepannya mampu menjalani kehidupan sehari-hari dengan berkarya.

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 finansial 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 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.

### **2.1.3 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 diinterprestasikan 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.

### **Metode**

Sebelum kegiatan dilaksanakan maka dilakukan persiapan-persiapan sebagai berikut :

- a. Melakukan studi pustaka yang berkaitan dengan tema kegiatan yaitu Penyuluhan Peningkatan Usaha Ternak Ikan Hias melalui *Digital Marketing* pada Anak Yatim Piatu di UMKM Ciseeng Bogor
- 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 UMKM dan peserta anak-anak yatim piatu UMKM Ciseeng Bogor tentang waktu dan tema kegiatan pengabdian masyarakat.

Khalayak sasaran yang dipilih adalah para yatim piatu UMKM Ciseeng Bogor yang beralamat di KP Cibogo RT/RW 004/003 Desa Ciseeng, Kec. Ciseeng Bogor.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian berlangsung pada tanggal 22-23 Oktober 2022 di aula serbaguna dengan 22 (dua puluh dua) para anak-anak yatim piatu di UMKM Ciseeng Bogor.

### **Hasil dan Pembahasan**

Dengan disetujuinya proposal pengabdian masyarakat yang diajukan dosen Universitas Pamulang pada UMKM di KP Cibogo RT/RW 004/003 Desa Ciseeng Bogor, maka kami menindaklanjuti acara tersebut sampai menunggu waktu pelaksanaan yang ditentukan.. Setelah melakukan koordinasi maka disepakati bersama acara dilaksanakan selama 2 hari sesuai ketentuan dalam pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yaitu pada tanggal 22

– 23 Oktoer 2022.

## **A. Rincian Acara Kegiatan**

Rincian pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada UMKM di KP Cibogo RT/RW 004/003 Desa Ciseeng Bogor adalah sebagai berikut :

### 1) Hari Pertama Pengabdian Kepada Masyarakat ( PKM )

Hari pertama setelah proposal disetujui dari pihak Kelurahan dan LPPM, tim dosen Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Pamulang melakukan pertemuan dan diskusi dengan Petugas Kelurahan, serta survei terkait tempat yang akan digunakan untuk kegiatan PKM yaitu seminar dan pelatihan kepada warga ini dilakukan pada tanggal 22 Oktober 2022. Kegiatan berlangsung dari pukul 13.00 – 17.00 WIB

### 2) Hari Kedua Pengabdian Kepada Masyarakat ( PKM )

#### a. Registrasi Peserta

Pelaksanaan registrasi peserta seminar dilaksanakan di pintu masuk aula Registrasi dimulai pada pukul 13.00 WIB.

Faktor pendukung :

Sarana dan prasarana yang dapat menunjang kegiatan sudah disediakan dan dipersiapkan oleh petugas.

Faktor penghambat:

Ada beberapa faktor penghambat dalam kegiatan registrasi peserta, diantaranya jumlah peserta yang hadir melebihi kouta jadi ketersediaan tempat duduk dan meja menjadi kurang.

#### b. Pembukaan Acara dan Pembacaan Ayat Suci Al-Quran

Pembukaan acara di buka oleh MC yang dalam hal ini di bawakan oleh dosen prodi manajemen yaitu Bapak Aan Purnama, S.E., M.M. salah satu anggota tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang merupakan dosen prodi manajemen Universitas Pamulang. Kegiatan ini berjalan lancar dimulai pada pukul 13.20 WIB. Faktor pendukung: Kesiapan MC dalam menguasai acara dan khidmatnya peserta dalam mendengarkan pembacaan ayat suci Al-Quran.

#### c. Sambutan Ketua RT Bapak Mansur. Kegiatan PKM disambut sangat baik dari RT berharap kegiatan PKM ini dapat berkelanjutan.

Faktor pendorong :

Antusias yang tinggi dari pelaku UMKM Bogor

Faktor penghambat :

Acara berjalan lancar tanpa adanya faktor penghambat.

#### d. Sambutan Ketua Panitia PKM

Sambutan kedua diisi oleh Ibu Munarsih selaku ketua PKM, dalam sambutannya Ketua PKM berterimakasih kepada semua pihak yang terkait sehingga acara dapat dilaksanakan dengan baik. Sambutan berlangsung hingga pukul 14.30 WIB. Faktor pendorong : Kesiapan Ketua panitia dalam memberikan sambutan. Faktor penghambat : Acara berjalan lancar tanpa adanya faktor penghambat.

e. Kegiatan Seminar

Dalam acara seminar di isi oleh seluruh dosen baik ketua maupun anggota peserta Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) materi yang di bahas tentang Pengelolaan kelompok pemasaran dan kegiatan UMKM dalam rangka meningkatkan pendapatan warga khususnya pelaku UMKM di Bogor, kegiatan seminar ini di harapkan mampu memberi solusi bagi warga dalam memasarkan produknya Kegiatan ini dilaksanakan di Aula warga.

Faktor pendorong :

Peserta sangat antusias dalam mengikuti kegiatan seminar. Peserta mampu memaksimalkan kegiatan ini karena kegiatan di lakukan dengan metode tanya jawab dan solusi pemecahan masalah yang selama ini menjadi masalah pada warga yang ada di seminar.

Faktor penghambat:

Acara di hentikan selama 2 jam untuk Ishoma pada jam 14.30 s.d 16.30.

f. Penutup dan Pembacaan Doa

Setelah acara pelatihan selesai, sebagai akhir rangkain kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ( PKM ) di tutup dengan doa yang di pimpin oleh salah satu dosen anggota tim PKM yaitu Bapak Aan Purnama, S.E., M.M. dilanjutkan dengan pemberian Plakat kenang – kenangan dari tim PKM dosen Universitas Pamulang kepada ketua RT.

Kegiatan ini berlangsung dari pukul 16.30 – 17.00 Wib.

Faktor Pendorong

Besarnya antusias peserta dan sambutan dari pihak sehingga acara terlaksana dengan baik tanpa adanya faktor penghambat.

### **Gambar 1. Pemaparan materi**



**Gambar 2. Pemberian Kenang-Kenangan**



### **Kesimpulan**

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilaksanakan di Bogor yang berlangsung pada tanggal 22 s.d 23 Oktober 2022 dapat disimpulkan bahwa:

- 1) Kehadiran Pengabdian Kepada Masyarakat dari Unpam dalam membantu anggotanya sangat dirasakan manfaatnya oleh warga khususnya anak yatim piatu. Sehingga di harapkan akan muncul inovasi – inovasi baru dalam mengolah dan memasarkan serta mengembangkan usaha milik warga khususnya pelaku UMKM.
- 2) Pengembangan pemasaran online melalui platform platform atau media online yang selama ini belum pernah digunakan.

### **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 Aspar sayogi. 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.