

**PENDAMPINGAN KEGIATAN WIRAUSAHA SECARA DIGITAL INDUSTRI JAMU  
DAN SONGKOK RAJUT YAYASAN PKBM ALFASALAM DI DESA PANJEREJO  
KEC. REJOTANGAN KAB. TULUNGAGUNG**

**Retno Wulan<sup>1</sup>, Aisam<sup>2</sup> Vindi Andriyani<sup>3</sup>, Rahma Rifda Kamila<sup>4</sup>**

Sekolah Tinggi Ilmu Sosial dan Ilmu Politik “Waskita Dharma” Malang<sup>1,2,3,4</sup>

Email: [retno.wulan009@gmail.com](mailto:retno.wulan009@gmail.com)<sup>1</sup>, [aisam.uwd@gmail.com](mailto:aisam.uwd@gmail.com)<sup>2</sup>, [vindindryn@gmail.com](mailto:vindindryn@gmail.com)<sup>3</sup>,  
[rahmarifda3@gmail.com](mailto:rahmarifda3@gmail.com)<sup>4</sup>

---

**ABSTRAK**

**Kata kunci:**

Kewirausahaan sosial,  
UMKM, Desa Panjerejo  
Tulungagung

Kewirausahaan ialah aktivitas yang pokok dalam mencapai kesempatan terbaik dalam aspek upaya berplatform profit. Tindakan psikologis yang aktif, inovatif, serta berakal, dan keahlian mencipta, berkarsa, serta apa adanya, jadi bagian kunci dalam tingkatkan pemasukan aktivitas upaya. Lewat Instruksi Kepala negara Nomor. 4 Tahun 1995, kewirausahaan dimaksud selaku antusias, tindakan, sikap, serta keahlian seorang dalam menanggulangi upaya yang mencari, menghasilkan, serta tingkatkan kemampuan buat membagikan jasa yang lebih bagus ataupun mendapatkan profit lebih besar. Pada masa digital, kewirausahaan terus menjadi berintegrasi dengan teknologi, membolehkan pelakon upaya menggunakan program alat digital buat meningkatkan ilham bidang usaha serta menggapai sasaran pelanggan dengan cara efisien. Workshop pendampingan kewirausahaan oleh bidang Bidang usaha Digital Stisospol Waskita Dharma Apes bermaksud mensupport wiraswasta pendatang baru, khususnya di Dusun Panjerejo, dalam meningkatkan ilham bidang usaha lewat program digital. Aktivitas Dedikasi pada Warga (PKM) ini dicoba oleh regu dosen prodi Bidang usaha Digital selaku bagian dari tridarma akademi besar. Termotivasi oleh keinginan masyarakat dusun, aktivitas ini fokus pada kenaikan uraian mengenai berartinya survei pasar, pemakaian penjualan digital, serta pencatatan finansial modern. Target aktivitas ini merupakan warga Dusun Panjerejo di dasar arahan Yayasan Alfasalam. Tujuan PKM mengaitkan kenaikan wawasan partisipan dalam menguasai rancangan penjualan konvensional serta digital marketing. Diharapkan, aktivitas ini bisa membagikan persembahan ilmu serta keahlian dalam berwirausaha, paling utama untuk pelakon UMKM di dasar arahan Yayasan Alfasalam. Tidak hanya itu, pemakaian alat sosial semacam Facebook serta Instagram diharapkan bisa menolong dalam menghasilkan advertensi produk yang efisien serta menarik. Lewat pendampingan ini, diharapkan masyarakat dusun bisa tingkatkan energi saing bidang usaha mereka di masa digital.

**ABSTRACT**

**Keywords:**

Social entrepreneurship,  
Small and Medium  
Enterprise (SME),  
Panjerejo Village  
Tulungagung

*Entrepreneurship is the main activity in achieving the best opportunities in the aspect of profit-based efforts. Active, innovative and resourceful psychological actions, and the ability to create, be intentional and be honest, are key parts in increasing the income of business activities. Through the Instruction of the Head of State Number. 4 of 1995, entrepreneurship is defined as a person's enthusiasm, actions, attitudes and skills in carrying out efforts that seek, produce and improve the ability to provide better services or obtain greater profits. In the digital era,*

*entrepreneurship continues to be integrated with technology, allows businesses to use digital tools to increase business ideas and reach customer targets efficiently. Entrepreneurship mentoring workshop by the Digital Business Sector Stisospol Waskita Dharma Apes aims to support new entrepreneurs, especially in Panjerejo Hamlet, in increasing business inspiration through digital programs. This Dedication to Citizens (PKM) activity was carried out by a team of Digital Business Study Program lecturers as part of from the tridharma of the great academy. Motivated by the wishes of the village community, this activity focuses on increasing information about the importance of market surveys, the use of digital sales, and modern financial records. The targets of this activity are residents of Panjerejo Hamlet under the direction of the Alfasalam Foundation. The aim of PKM is to increase participants' insight in mastering conventional sales and digital marketing strategies. It is hoped that this activity can provide knowledge and expertise in entrepreneurship, especially for MSME actors under the guidance of the Alfasalam Foundation. Not only that, the use of social tools such as Facebook and Instagram is expected to help in producing efficient and attractive product advertising. Through this assistance, it is hoped that village communities can increase the competitiveness of their business fields in the digital era.*

---

## **PENDAHULUAN**

Kewirausahaan ialah aktivitas dalam bagan mencapai kesempatan terbaik, yang pastinya berhubungan dengan aspek upaya berplatform profit, yang dijalani bersumber pada sistem keorganisasian khusus. Kewirausahaan ialah tindakan psikologis serta jiwa yang senantiasa aktif, inovatif, berakal, bercrepta, berkarsa, serta apa adanya dalam tingkatkan pemasukan aktivitas usahanya ataupun kiprahnya( Munawaroh, Meter,. et angkatan laut(AL) 2016). Kewirausahaan merupakan orang yang mengembangkan produk terkini ataupun ilham terkini serta membuat bidang usaha dengan rancangan terkini( Aprillianty, E, 2012). Kewirausahaan bagi Instruksi Kepala negara Republik Indonesia Nomor. 4 Tahun 1995 mengenai Aksi Nasional memasyarakatkan serta mentradisikan kewirausahaan merupakan antusias, tindakan, sikap, serta keahlian seorang dalam menanggulangi upaya ataupun aktivitas yang membidik pada usaha mencari, menghasilkan, metode kegiatan, produk terkini, dan teknologi, dengan tingkatkan kemampuan dalam bagan membagikan jasa yang lebih bagus serta ataupun mendapatkan keuntungan yang lebih besar. Kewirausahaan ialah sesuatu cara energik buat menghasilkan angka imbuh atas benda ataupun pelayanan dan kelimpahan( Saragih, R., 2017). Dengan terdapatnya usaha menghasilkan angka imbuh kepada sesuatu benda atau pelayanan yang diperdagangkan, dipertukarkan, menghasilkan kewirausahaan selaku sesuatu aktivitas yang bawa banyak khasiat, bagus dalam perihal sokongan penyaluran benda serta pelayanan di bermacam wilayah, penyediaan keinginan hidup warga, ataupun kenaikan kelimpahan bagus buat pelakon aktivitas upaya itu ataupun pihak lain yang ikut

serta di dalam jejaring eksploitasi ataupun kaitan penyaluran benda ataupun pelayanan, serta eksploitasi teknologi dalam menjual produknya. Perkembangan teknologi, sudah mengganti bermacam pandangan kehidupan. Salah satunya merupakan aktivitas bidang usaha yang bisa dicoba dengan program alat digital. Program alat digital ditaksir lebih efisien serta berdaya guna buat meningkatkan sesuatu ilham bidang usaha serta memasarkannya pada sasaran pelanggan dengan cara menarik. Dikala ini banyak program digital yang bertumbuh di warga buat mensupport ilham bidang usaha mulai dari advertensi, konsep logo produk, promosi, serta serupanya. Selaku usaha dalam mensupport wiraswasta pendatang baru spesialnya para warga Dusun Panjerejo dalam meningkatkan ilham bisnisnya lewat program digital, bidang Bidang usaha Digital Stisospol Waskita Dharma Malang melangsungkan aktivitas dedikasi pada warga (PKM) workshop pendampingan kewirausahaan untuk pelakon bidang usaha pendatang baru. Aktivitas dedikasi pada warga ialah salah satu faktor tridarma akademi besar, yang harus dicoba oleh seluruh dosen. PKM yang dicoba oleh regu dosen prodi Bidang usaha Digital ini termotivasi dari banyaknya masyarakat dusun yang belum paham mengenai: berartinya melaksanakan survei pasar untuk kesinambungan upaya, sedang memakai penjualan produk dengan cara konvensional, pencatatan finansial dengan cara konvensional. Buat membagikan pendampingan kewirausahaan pada masyarakat desa Panjerejo, tujuan dari aktivitas PKM ini. Dikala ini, tata cara penjualan sedang memakai dengan cara konvensional dirasa kurang efisien serta berdaya guna buat menarik audiens. Wiraswasta pendatang baru butuh membagikan inovasi lebih dalam menjual produknya dengan cara kilat, gampang, serta menarik dari bagian bentuk visual.

## **METODE**

Dari hasil pelaksanaan pengabdian masyarakat dilakukan dengan metode pengamatan (observasi) dan keterlibatan langsung pada objek sasaran. Objek sasaran yakni Jamu dan Songkok Rajut yang ada di wilayah Desa Panjerejo Tulungagung. Metode pelaksanaan pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan berbagai tahap (Keswara, 2020) yaitu:

1. Menentukan lokasi

Lokasi sasaran ditentukan dengan mencari tempat di wilayah Desa Panjerejo Tulungagung yang memiliki potensi dengan ciri khas dan bisa dikembangkan dalam sinergi optimalisasi antara akademisi dengan masyarakat.

2. Prasarvei dan ijin lokasi

Prasarvei dilakukan dengan mengirimkan surat kepada ketua paguyupan untuk meminta ijin persetujuan jika dilaksanakan kerjasama. Hal ini tentu menjadi langkah peninjauan awal untuk mengetahui antusias masyarakat dalam pengembangan potensi yang ada di wilayahnya.

3. Observasi lokasi

Observasi lokasi dilakukan setelah mendapatkan persetujuan ijin lokasi. Maka kegiatan mulai observasi sampai dengan monitoring evaluasi program selama 1 bulan dimulai pada 18 -19 Maret 2023.

4. Penyusunan daftar materi wawancara

Penyusunan daftar materi wawancara merupakan salah satu metode keterlibatan langsung dengan menunjuk key informan yang menjadi sasaran program kegiatan.

5. Penyusunan program kegiatan

Penyusunan program kegiatan dilakukan setelah menelaah permasalahan-permasalahan yang dihadapi pada proses UMKM Songkok Rajut yang ada di wilayah Desa Panjerejo Tulungagung. Tentu dalam penyusunan program ini tidak lepas dari perumusan solusi agar potensi yang ada dapat dimaksimalkan.

6. Pelaksanaan program

Pelaksanaan program dilakukan pada pekan ke 3 setelah program ditentukan dengan memantau jika ada faktor pendukung dan faktor penghambat yang nantinya terjadi.

7. Monitoring dan Evaluasi

Monitoring dan evaluasi dilakukan pada pekan ke 4 dengan mengklasifikasi kendala-kendala yang dialami selama pelaksanaan program. Program yang dilaksanakan dimonitoring dan dievaluasi serta akhirnya dikemukakan saran-saran yang dapat dipakai kedepannya.

8. Penyusunan laporan hasil

Penyusunan laporan hasil setelah seluruh tahap diselesaikan dengan ditulis berdasarkan urutan tata tulis dan mencantumkan bukti dokumentasinya.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Dari hasil keterlibatan langsung dalam observasi dan wawancara ditemukan beberapa masalah-masalah yang terjadi pada UMKM Jamu dan Songkok Rajut yang ada di wilayah Desa Panjerejo Tulungagung antara lain:

Wiraswasta Digital Kemajuan teknologi data serta penekanan internet di tiap wilayah sudah mendesak perkembangan konsumen internet di Indonesia. Bagi sebagian survey, dikala ini konsumen internet di Indonesia hadapi perkembangan 51% dari keseluruhan populasi. Tingginya perkembangan konsumen internet pula diajari dengan tingginya owner handphone, ialah sebesar 91% populasi Indonesia. Sebaliknya konsumen ponsel pintar berjumlah 47%. Pemakaian ponsel pintar sudah membuka peluang pelanggan buat lalu mengakses internet serta aplikasi. Melalui ponsel pintar pula, timbul kesempatan untuk penggunaannya buat membeli ataupun menjual produk serta pelayanan cuma dengan gesekan layar telepon. Kehadiran wiraswasta digital berpotensi menimbulkan industri rintisan( start- up company) yang kerap kali membuat terobosan- terobosan lewat teknologi disruptif( disruptive technology). Kedatangan industri tipe ini dialami amat menolong pelanggan, sebab biasanya menawarkan pemecahan berbentuk keringanan serta nyaman dengan harga atau bayaran yang lebih ekonomis. Kedatangan wiraswasta digital di Indonesia pastinya hendak menarik banyak kegiatan ekonomi yang pada kesimpulannya berpotensi tingkatkan mutu hidup warga. Bagi Chayapa and Cheng Lu( 2011) melaporkan terdapat sebagian factor yang pengaruhi ketetapan seorang buat membeli- beli online, ialah:

- a. Kenyamanan Aspek kenyamanan ini berarti paling utama untuk warga yang menjauhi kemeriahan yang berdempet- Dempetan bila membeli- beli di gerai, bila dikala terdapat korting serta di hari- hari libur. Warga memilah membeli- beli online pula buat menjauhi interaksi lihat wajah yang sering- kali memunculkan ketidaknyamanan kala lagi berbelanja
- b. Keseluruhan data Internet membuat akses kepada data lebih gampang. Tidak hanya itu sebagian program sediakan fitur ruting serta review buat membagikan keterangan mengenai mutu serta data produk
- c. Ketersediaan Produk serta Pelayanan Cuma dengan mengakses web, warga bisa mengenali ketersediaan benda tanpa wajib bertamu ke gerai. Perihal ini menolong

calon konsumen yang berada jauh dengan gerai, dengan tidak butuh bertamu tetapi senantiasa bisa membeli benda dengan cara online

- d. Kemampuan Bayaran serta Durasi Sebagian web, ilustrasinya eBay, menawarkan pada calon konsumen harga terbaik dengan menyamakan harga di sebagian gerai sekalian. Analogi harga ini jadi berarti untuk calon konsumen, Tidak hanya itu, online shopping bisa dicoba di mana saja serta bila saja. Teknologi digital membolehkan pelakon bidang usaha buat memperoleh pangkal data terkini hal pelanggan yang tidak diperoleh lebih dahulu. Saat ini ini, pelakon bidang usaha sanggup memperoleh informasi hal Kerutinan yang dicoba pelanggan kepada produknya. Untuk pelakon bidang usaha, perihal itu jadi amat berarti sebab berhubungan buat melaksanakan kenaikan mutu layanan. Tidak hanya itu, teknologi digital pula membolehkan industri buat lebih berhemat. Dikala ini para pelakon bidang usaha tidak butuh lagi mempersiapkan prasarana raga semacam membuka agen kedai, tetapi lumayan membuka gerai dengan cara online.

**Gambar 1. Pelaksanaan UMKM Jamu dan Songkok Rajut yang ada di wilayah Desa Panjerejo Tulungagung**



Sumber: Peneliti,2023

Bagian dari *e- commence* yang ialah sistem perdagangan lewat internet, di mana internet hendak lalu membagikan watak yang up to de, hingga industri bisa membagikan layanan data

produk yang di tawarkan dengan cara nyata serta gampang. Perihal ini hendak membagikan akibat yang bagus buat perkembangan industri bila sistem ini dapat dijalani dengan bagus.. Tujuan dari *e-marketing* mencakupi pandangan kewajiban, apa saja yang wajib digapai semacam: jumlah yang terukur, berapa banyak, bila. Dengan begitu, tujuan digital marketing merupakan selaku selanjutnya:

- a. Tingkatkan pangsa pasar
- b. Tingkatkan jumlah pendapat pada suatu web ataupun website
- c. Tingkatkan pemasukan penjualan
- d. Kurangi bayaran, misalnya bayaran advertensi serta distribusi
- e. Menggapai tujuan merk, semacam tingkatkan pemahaman merek
- f. Tingkatkan dimensi informasi basegram.
- g. Menggapai tujuan customer relationship management, semacam tingkatkan kepuasan klien, gelombang pembelian, ataupun tingkatan rujukan pelanggan
- h. Membenarkan manajemen pasokan, semacam dengan tingkatkan koordinasi badan, meningkatkan kawan kerja, serta memaksimalkan tingkatan bekal.

Alat sosial ialah salah satu bagian dari digital marketing, jadi strategi buat advertensi, meningkatkan pemasaran, pula awareness serta branding. Hendak namun, bukan berarti penjualan konvensional telah tidak bisa dipakai lagi, sebab tiap pelakon bidang usaha mempunyai advertensi yang berlainan cocok dengan kepribadian produk mereka. Untuk para pelakon bidang usaha, memakai alat sosial ataupun online buat digital marketing suatu opsi yang pas. Khasiat dari digital marketing merupakan:

- a. Penjualan digital mengaitkan kamu dengan pelanggan di internet
- b. Penjualan digital menciptakan pemasaran yang tinggi
- c. Penjualan digital lebih hemat
- d. Penjualan digital mengaktifkan layanan klien real-time
- e. Penjualan digital mengaitkan dengan fitur mobile
- f. Penjualan digital menolong menciptakan pendapatan tinggi gram
- g. Penjualan digital membagikan ROI yang lebih tinggi
- h. Penjualan digital tingkatkan posisi kepada pesaing

- i. Penjualan digital bersaing dengan industri besar
- j. Penjualan digital menyiapkan masa internet of things

Instagram selaku Digital Marketing Dikala ini, tata cara penjualan yang sedang memakai dengan cara konvensional dirasa kurang efisien serta berdaya guna buat menarik pelanggan. Pelakon bidang usaha dalam perihal ini merupakan wiraswasta pendatang baru butuh membagikan inovasi lebih dalam menjual produknya dengan cara kilat, gampang, serta menarik dari bagian bentuk visual. Dengan bermacam fitur yang ditawarkan facebook serta instagram, pelakon upaya ataupun wiraswasta pendatang baru bisa melaksanakan aktivitas penjualan interaktif dengan cara mandiri dengan bayaran terjangkau apalagi free. Tidak cuma berbentuk lukisan serta bacaan. Hingga dari itu, aplikasi facebook amat sesuai buat wiraswasta pendatang baru, mahasiswa-mahasiswi ataupun bidang usaha UMKM buat mengoptimalkan daya cipta dalam menjual produknya. Bagi Aditya Dedi Devianto, semenjak dini, facebook serta instagram diposisikan selaku interactive show program.“ Beberapa kelebihan yang tawarkan merupakan bayaran murah dalam buatnya; Interaktif dengan Call To Action ke alat sosial, website, film, form isian, sampai WhatsApp( WA) contact; ROI( Return of Investment) yang bisa diukur dengan cara daily report); dan gampang disebarluaskan ke bermacam chat program semacam WA, SMS, BBM, serta telegram,”. Hambatan pengembangan bidang usaha digital merupakan prasarana WiFi ataupun link internet yang lagi dimaksimalkan pemerinta yang tahun ini ditargetkan 100% seluruh wilayah online.“ Tantangan yang lain merupakan beragamnya opsi alat sosial serta aplikasi di Indonesia,,” Selaku pemeran penting di aspek edaran digital interaktif, dipercayai Aditya, peluang bidang usaha di facebook serta instragram sedang amat besar. Mengenang, beberapa alat sosial pula lagi bertumbuh, Facebook serta instagram mempunyai komunitas yang lalu bertumbuh, serta rekan penting yang silih mensupport dalam ekosistemnya.“ Itu penyebabnya, growth pula lalu bertumbuh dari platfrom itu,” tandasnya. Untuk para penanam modal, baginya, membuat mereka berpeluang mendapatkan bidang usaha yang menarik serta istimewa, sebab kemampuan pasarnya yang sedang amat besar buat dibesarkan ke depannya.“ Karena, facebook serta instagram merupakan program digital interaktif yang bisa digunakan di seluruh lini bidang usaha dengan bermacam kebutuhannya,” ekstra Aditya

Capaian Hasil Aktivitas Bersumber pada hasil pertanyaan jawab pada aktivitas PKM untuk pelakon bidang usaha pendatang baru, dalam perihal ini merupakan perajin songkok rajut serta



jamu sudah melaksanakan advertensi lewat social alat semacam facebook serta instagram, advertensi produk yang dicoba sedang hingga, memposting benda jual mereka di social alat. Marketing digital telah dilakukan dalam mengiklankan produk benda mereka, hendak namun belum maksimum, Dengan dilakukannya workshop PKM ini pelakon upaya bisa mengiklankan produk lebih interaktif lewat suatu edaran digital marketing. Kelebihan facebook serta instagram bayaran lebih murah, kemampuan, efisien serta free, amat sesuai selaku alat advertensi produk untuk pelakon upaya pendatang baru. Di harapkan pelakon bidang usaha pendatang baru bisa mengaplikasi facebook serta instagram buat profil bidang usaha serta produk, dapat dengan gampang nampak oleh customer. Profil bidang usaha ini mencakup data semacam julukan upaya, logo industri, tempat upaya, no kontak ataupun telepon upaya, catatan produk, layanan, gambar produk, serta data yang lain yang berarti diinformasikan pada publik.

## **KESIMPULAN**

Kesimpulan Hasil aktivitas ini amat berguna untuk pelakon upaya songkok rajut serta jamu, dalam perihal ini pelakon upaya di dasar arahan Yayasan Alfasalam merupakan:

1. Sehabis dicoba aktivitas dedikasi warga, pelakon bidang usaha pendatang baru bisa melaksanakan advertensi produk lebih interaktif lewat aplikasi facebook serta instagram, yang pastinya lebih murah biayanya.
2. Bisa membuat edaran digital, serta brosur produk lebih alterasi, dengan memakai fitur-fitur lebih bervariasi
3. Bisa mengirit bayaran advertensi, serta saluran penyaluran, dengan memakai aplikasi facebook serta instagram

## **DAFTAR PUSTAKA**

Aditya Dedi Devianto, 2020. Managing Rekan Imooji Bahri 2020.

Adya Utami Syukro, A. N.( 2022). Digital marketing dalam pengembangan upaya mikro, kecil, serta menengah. Harian Ekonomi serta Manajemen, 170- 182.

Gumilang, R. R.( 2019). Aplikasi Digital Marketing kepada kenaikan Pemasaran Hasil Home Pabrik. Harian Objektif Manajemen, 9- 14.

Kewirausahaan– Versi Perbaikan. PT RajaGrafindo Persada, Depok

*Pendampingan Kegiatan Wirausaha secara Digital Industri Jamu dan Songkok Rajut Yayasan PKBM ALFASALAM di Desa Panjerejo Kec. Rejotangan Kab. Tulungagung*

Pengantar Kewirausahaan Buat Mahasiswa, Wirausahawan, serta Golongan Biasa. Pustaka Terkini Press, Yogyakarta Dindin Abdurohim. 2021.

Pengembangan UMKM Kebijakan, Strategi, Digital Marketing serta Bentuk Bidang usaha UMKM PT. Rafika Aditama Bandung Kasmir. 2019.



**This work is licensed under a**  
Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License