

PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN DAN PEMASARAN DIGITAL UNTUK MENINGKATKAN KETERAMPILAN PELAKU UMKM TENAGA KERJA MANDIRI PEMULA (TKMP), JAKARTA BARAT

¹Achmad Tarmizi, ²Agung Solihin

Fakultas Bisnis dan Ilmu Sosial, Universitas Dian Nusantara

INFO ARTIKEL

Kata kunci:
Pelatihan,
Kewirausahaan,
Pemasaran, Digital,
UMKM

Email :
achmad.tarmizi@undira.ac.id

ABSTRAK

Pelatihan Kewirausahaan dan Pemasaran Digital untuk Meningkatkan Keterampilan Pelaku UMKM Tenaga Kerja Mandiri Pemula (TKMP) di Jakarta Barat bertujuan untuk memberikan pemahaman dan keterampilan praktis dalam bidang kewirausahaan dan pemasaran digital kepada pelaku UMKM yang baru memulai usaha. Pelatihan ini dirancang untuk membantu mereka mengembangkan potensi usaha melalui pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran produk dan jasa. Materi yang disampaikan mencakup dasar-dasar kewirausahaan, pengelolaan usaha, serta penggunaan platform digital dalam promosi dan penjualan. Diharapkan, dengan peningkatan keterampilan ini, peserta dapat memperluas jangkauan pasar, meningkatkan daya saing, dan mencapai keberhasilan yang lebih optimal dalam menjalankan usaha mereka. Pelatihan ini juga memberikan kesempatan bagi pelaku UMKM untuk berjejaring dan berbagi pengalaman guna memperkuat komunitas wirausaha di Jakarta Barat.

Copyright © 2025 ABDIMAS SEAN.
All rights reserved is Licensed under a [Creative Commons Attribution- NonCommercial 4.0 International License \(CC BY-NC 4.0\)](#)

PENDAHULUAN

Peningkatan keterampilan dalam kewirausahaan dan pemasaran digital menjadi kebutuhan mendesak bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), khususnya tenaga kerja mandiri pemula di Jakarta Barat. Seiring dengan pertumbuhan ekonomi yang pesat di wilayah ini, pelaku UMKM memiliki peran yang sangat vital dalam mendorong perekonomian lokal. Namun, di tengah peluang yang tersedia, mereka masih menghadapi berbagai tantangan yang menghambat perkembangan usaha mereka, terutama dalam aspek manajerial dan pemasaran berbasis teknologi digital.

Perubahan pola konsumsi dan perkembangan teknologi digital telah mengubah lanskap bisnis secara signifikan. Konsumen kini lebih banyak menggunakan platform digital untuk mencari dan membeli produk, sehingga mengharuskan pelaku UMKM untuk beradaptasi dengan cara yang lebih modern dalam memasarkan produk mereka. Sayangnya, banyak pelaku UMKM yang belum memiliki pengetahuan dan keterampilan yang cukup dalam memanfaatkan teknologi digital secara efektif, sehingga usaha mereka mengalami kesulitan dalam menjangkau pasar yang lebih luas dan bersaing dengan kompetitor yang lebih maju.

Keterampilan kewirausahaan yang terbatas menjadi faktor lain yang menghambat perkembangan UMKM di Jakarta Barat. Pemahaman yang minim terkait perencanaan bisnis, manajemen keuangan, dan pengambilan keputusan strategis menyebabkan usaha yang

Pelatihan Kewirausahaan Dan Pemasaran Digital Untuk Meningkatkan Keterampilan Pelaku Umkm Tenaga Kerja Mandiri Pemula (TKMP), Jakarta Barat–Achmad Tarmizi, et.al

dijalankan tidak terstruktur dengan baik. Banyak pelaku UMKM pemula yang menjalankan usahanya tanpa memiliki rencana bisnis yang jelas, sehingga rentan terhadap berbagai tantangan eksternal yang dapat menghambat pertumbuhan usaha mereka. Kendala lain yang dihadapi oleh pelaku UMKM pemula adalah keterbatasan akses terhadap pelatihan yang relevan dan berkualitas. Banyak dari mereka yang tidak memiliki kesempatan untuk mengikuti program pelatihan yang dapat meningkatkan keterampilan kewirausahaan dan pemasaran digital mereka. Hal ini disebabkan oleh berbagai faktor, seperti keterbatasan informasi, biaya pelatihan yang tinggi, serta kurangnya kesadaran akan pentingnya pengembangan keterampilan dalam menghadapi era digital.

Dalam rangka mengatasi permasalahan tersebut, Fakultas Bisnis dan Ilmu Sosial Universitas Dian Nusantara berinisiatif untuk mengadakan program pengabdian kepada masyarakat berupa pelatihan kewirausahaan dan pemasaran digital. Program ini bertujuan untuk membekali pelaku UMKM pemula di Jakarta Barat dengan keterampilan yang dibutuhkan untuk mengelola dan mengembangkan usaha mereka dengan lebih efektif. Melalui pendekatan yang komprehensif, pelatihan ini diharapkan dapat membantu mereka dalam menghadapi tantangan bisnis di era digital. Pelatihan diselenggarakan mencakup berbagai aspek penting, seperti perencanaan bisnis, manajemen keuangan, pengelolaan sumber daya manusia, hingga strategi pemasaran digital yang efektif. Dengan demikian, pelaku UMKM akan mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang cara menjalankan usaha mereka secara profesional dan berkelanjutan.

Manfaat yang diharapkan dari pelatihan ini tidak hanya terbatas pada peningkatan keterampilan individu, tetapi juga pada penguatan daya saing UMKM secara keseluruhan. Dengan memiliki keterampilan yang lebih baik dalam mengelola usaha dan memanfaatkan teknologi digital, pelaku UMKM dapat memperluas jangkauan pasar mereka, meningkatkan omzet, serta menciptakan lapangan kerja baru yang berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal. Selain itu, pelatihan ini juga bertujuan untuk meningkatkan kesadaran pelaku UMKM tentang pentingnya inovasi dan adaptasi terhadap perubahan pasar. Dalam dunia bisnis yang dinamis, kemampuan untuk beradaptasi dengan cepat terhadap tren dan perubahan konsumen merupakan faktor kunci dalam mencapai keberhasilan jangka panjang. Oleh karena itu, pelatihan ini akan memberikan wawasan yang komprehensif tentang strategi bisnis yang inovatif dan berkelanjutan. Melalui pelatihan ini, diharapkan para peserta dapat memahami bagaimana memanfaatkan media sosial dan platform digital lainnya secara efektif untuk meningkatkan visibilitas produk mereka. Penggunaan strategi pemasaran yang tepat akan membantu mereka dalam menarik perhatian konsumen, meningkatkan interaksi dengan pelanggan, serta membangun loyalitas yang kuat terhadap merek mereka.

Sebagai bagian dari strategi implementasi pelatihan, kegiatan ini akan melibatkan pendekatan berbasis praktis dan interaktif. Peserta akan mendapatkan kesempatan untuk langsung menerapkan materi yang telah diajarkan melalui studi kasus, simulasi, serta pendampingan yang dilakukan oleh tenaga ahli di bidang kewirausahaan dan pemasaran digital. Dalam konteks yang lebih luas, pelatihan ini diharapkan dapat menciptakan ekosistem bisnis yang lebih tangguh dan mandiri di Jakarta Barat. Dengan meningkatnya keterampilan dan kapasitas pelaku UMKM, diharapkan tercipta sinergi antara berbagai pihak terkait, termasuk pemerintah daerah, lembaga pendidikan, dan sektor swasta dalam mendukung pertumbuhan ekonomi berbasis digital.

METODE

Pelaksanaan program ini dimulai dengan tahap identifikasi kebutuhan dan permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM, yang dilakukan melalui survei dan wawancara mendalam. Langkah ini bertujuan untuk memperoleh pemahaman yang komprehensif terkait kendala yang mereka alami, baik dalam aspek pemasaran digital, manajemen usaha, maupun perencanaan bisnis yang berkelanjutan. Proses identifikasi ini menjadi dasar dalam merancang program pelatihan yang relevan dan sesuai dengan kondisi nyata di lapangan. Setelah kebutuhan teridentifikasi, langkah berikutnya adalah penyusunan desain program pelatihan yang mencakup pengembangan materi dan kurikulum. Materi pelatihan disusun secara sistematis dan mencakup berbagai aspek penting, seperti dasar-dasar kewirausahaan, strategi pemasaran digital, serta manajemen keuangan dan operasional UMKM. Kurikulum disusun secara berjenjang, dimulai dari pemahaman dasar hingga penerapan strategi yang lebih kompleks agar peserta dapat secara bertahap menguasai keterampilan yang diajarkan. Pembentukan tim pelatihan merupakan tahap krusial yang memastikan keberhasilan implementasi program. Tim yang terdiri dari para akademisi, praktisi bisnis, serta pakar di bidang pemasaran digital dan kewirausahaan dipilih secara selektif berdasarkan keahlian dan pengalaman mereka dalam bidang yang relevan. Setiap anggota tim memiliki peran yang jelas, mulai dari penyampaian materi hingga pendampingan dalam penerapan hasil pelatihan di lapangan.

Pelaksanaan pelatihan dilakukan secara bertahap, dimulai dengan sesi pembukaan yang bertujuan untuk memperkenalkan program kepada peserta dan menjelaskan manfaat yang akan mereka peroleh. Pelatihan ini disampaikan dengan pendekatan yang interaktif, menggunakan metode studi kasus, simulasi, serta diskusi kelompok untuk meningkatkan pemahaman peserta. Selama pelaksanaan, peserta diberikan kesempatan untuk menerapkan langsung konsep-konsep yang telah dipelajari dalam konteks usaha mereka masing-masing. Evaluasi selama pelatihan dilakukan melalui serangkaian ujian dan penilaian keterampilan guna memastikan bahwa peserta telah memahami materi yang diajarkan. Evaluasi dilakukan secara berkelanjutan dengan menggunakan metode kuantitatif dan kualitatif, seperti survei umpan balik, diskusi kelompok, serta pengamatan langsung terhadap kemampuan peserta dalam menerapkan keterampilan baru mereka. Setelah pelatihan selesai, implementasi hasil pelatihan menjadi fokus utama untuk memastikan bahwa peserta dapat mengaplikasikan keterampilan mereka dalam dunia nyata. Pendampingan secara individu maupun kelompok dilakukan sebagai bentuk dukungan berkelanjutan. Proses ini melibatkan bimbingan dari para mentor yang membantu peserta dalam menghadapi tantangan implementasi di lapangan.

Monitoring dan evaluasi pasca-pelatihan dilakukan dalam jangka waktu tertentu untuk mengukur sejauh mana dampak program terhadap perkembangan usaha peserta. Pemantauan dilakukan melalui kunjungan langsung ke lokasi usaha, wawancara dengan peserta, serta analisis laporan perkembangan bisnis. Data yang diperoleh dari monitoring ini digunakan untuk melakukan perbaikan dan penyempurnaan program di masa mendatang. Kolaborasi dengan berbagai pemangku kepentingan, seperti pemerintah daerah, lembaga keuangan, dan perusahaan teknologi, dilakukan untuk memberikan dukungan yang lebih luas kepada peserta. Dukungan ini mencakup akses kepada sumber daya tambahan seperti modal usaha, teknologi pemasaran, dan jaringan bisnis yang dapat membantu pertumbuhan UMKM.

Selain itu, program ini juga berupaya membangun komunitas pelaku UMKM yang dapat saling mendukung dan bertukar pengalaman. Forum-forum diskusi dan pertemuan

berkala diselenggarakan untuk memperkuat jejaring antar pelaku usaha, serta mendorong pertukaran ide dan inovasi di antara mereka.

Pengembangan program secara berkelanjutan menjadi bagian dari strategi jangka panjang dalam meningkatkan efektivitas pelatihan. Hasil evaluasi dan umpan balik dari peserta digunakan untuk menyempurnakan kurikulum, metode penyampaian, serta cakupan materi agar tetap relevan dengan kebutuhan pasar yang dinamis. Dalam rangka memperluas dampak program, platform pembelajaran digital disediakan bagi peserta agar mereka dapat terus mengakses materi pelatihan setelah program selesai. Platform ini berisi video tutorial, modul pelatihan interaktif, serta forum diskusi yang memungkinkan peserta untuk terus belajar dan berinteraksi dengan mentor maupun sesama peserta. Sebagai langkah tambahan, program ini juga melibatkan media dan platform informasi untuk membantu dalam mempromosikan keberhasilan pelaku UMKM yang telah mengikuti pelatihan. Dengan demikian, peserta yang telah berhasil dapat menjadi inspirasi bagi pelaku UMKM lainnya dalam mengadopsi pemasaran digital dan strategi bisnis yang lebih efektif.

Evaluasi akhir program dilakukan dengan melihat dampak jangka panjang terhadap perkembangan usaha peserta. Indikator keberhasilan diukur melalui peningkatan omzet, perluasan pasar, serta kemampuan peserta dalam menghadapi tantangan bisnis dengan lebih percaya diri. Dengan pendekatan yang holistik dan terstruktur ini, diharapkan pelatihan kewirausahaan dan pemasaran digital ini dapat memberikan dampak yang signifikan bagi pelaku UMKM tenaga kerja mandiri pemula di Jakarta Barat. Program ini tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan keterampilan peserta, tetapi juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi lokal dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat telah dilaksanakan sesuai dengan tahapan yang telah direncanakan dan menunjukkan pencapaian yang signifikan dalam meningkatkan keterampilan peserta dalam berbagai aspek pengelolaan usaha. Hasil yang diperoleh tidak hanya mencerminkan peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta, tetapi juga menunjukkan adanya perubahan nyata dalam praktik usaha yang mereka terapkan setelah mengikuti pelatihan.



Gambar 1. Dokumentasi Kegiatan PKM

Salah satu hasil yang menonjol dari program ini adalah peningkatan keterampilan kewirausahaan di kalangan peserta. Sebagian besar peserta yang sebelumnya memiliki keterbatasan dalam pemahaman konsep kewirausahaan kini telah mampu menyusun rencana bisnis yang lebih terstruktur dan realistis. Mereka juga telah memahami pentingnya

pengelolaan keuangan yang baik, termasuk dalam pencatatan transaksi keuangan, perencanaan anggaran, dan manajemen risiko yang lebih efektif untuk menjaga keberlanjutan usaha. Selain peningkatan keterampilan kewirausahaan, peserta juga menunjukkan perkembangan yang signifikan dalam pemasaran digital. Sebelum mengikuti pelatihan, sebagian besar peserta mengandalkan metode pemasaran konvensional seperti penjualan langsung dan promosi dari mulut ke mulut. Namun, setelah mendapatkan pelatihan yang komprehensif, mereka telah mampu memanfaatkan berbagai platform digital seperti media sosial, marketplace, dan situs web untuk mempromosikan produk mereka. Hal ini berdampak langsung pada peningkatan visibilitas dan akses pasar yang lebih luas.

Dampak dari pelatihan ini juga terlihat dari peningkatan omset yang dilaporkan oleh sebagian besar peserta. Banyak di antara mereka yang mengalami kenaikan penjualan setelah menerapkan strategi pemasaran digital yang telah diajarkan. Penggunaan media sosial seperti Instagram dan Facebook untuk promosi serta pemanfaatan fitur iklan berbayar telah membantu peserta dalam menjangkau pelanggan baru dan memperluas jangkauan bisnis mereka ke pasar yang lebih luas. Keberhasilan program ini juga dapat dilihat dari terbentuknya komunitas pelaku UMKM yang solid sebagai hasil dari kegiatan pelatihan. Peserta telah membentuk kelompok diskusi yang berfungsi sebagai forum untuk saling bertukar pengalaman, berbagi tantangan, dan menemukan solusi bersama terkait pengembangan usaha mereka. Keberadaan komunitas ini menjadi salah satu bentuk dukungan berkelanjutan yang memungkinkan peserta untuk terus bertumbuh dan berkembang secara bersama-sama.

Selain manfaat bagi peserta, program ini juga memberikan dampak positif terhadap perekonomian lokal di Jakarta Barat. Dengan meningkatnya keterampilan dan kemampuan pemasaran digital pelaku UMKM, terdapat potensi besar untuk menciptakan lapangan kerja baru dan mendorong pertumbuhan ekonomi di wilayah tersebut. Hal ini sejalan dengan tujuan program untuk memberdayakan pelaku UMKM agar lebih mandiri dan berdaya saing di era digital.

Dalam proses evaluasi pelaksanaan program, ditemukan bahwa sebagian besar peserta merasa puas dengan materi yang disampaikan serta metode pengajaran yang diterapkan. Interaksi yang dilakukan dalam bentuk diskusi kelompok, simulasi bisnis, dan sesi mentoring telah memberikan pengalaman belajar yang lebih interaktif dan aplikatif bagi peserta. Evaluasi yang dilakukan melalui pre-test dan post-test juga menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam pemahaman mereka terhadap materi yang diajarkan. Namun, meskipun hasil yang dicapai cukup menggembirakan, terdapat beberapa tantangan yang dihadapi selama pelaksanaan program. Salah satu tantangan utama adalah keterbatasan akses terhadap perangkat teknologi bagi sebagian peserta. Meskipun pelatihan telah menyediakan fasilitas seperti komputer dan akses internet selama sesi pelatihan, beberapa peserta menghadapi kesulitan dalam mengakses perangkat yang sama di luar sesi pelatihan untuk menerapkan keterampilan yang telah dipelajari.

Selain itu, perubahan pola pikir dari pemasaran konvensional ke pemasaran digital memerlukan waktu dan adaptasi yang tidak selalu mudah bagi semua peserta. Beberapa peserta masih memerlukan pendampingan tambahan untuk memastikan mereka dapat menerapkan strategi digital dengan efektif dalam usaha mereka. Oleh karena itu, diperlukan program lanjutan yang dapat memberikan bimbingan jangka panjang kepada peserta dalam menerapkan dan mengembangkan keterampilan yang telah mereka peroleh. Sebagai bagian dari upaya untuk meningkatkan efektivitas program di masa mendatang, pelaksanaan program ini juga mencatat pentingnya kolaborasi dengan berbagai pihak. Kerjasama dengan instansi pemerintah, lembaga keuangan, serta platform digital seperti marketplace dan media

sosial terbukti dapat memberikan manfaat yang lebih besar bagi peserta. Dengan adanya dukungan dari berbagai pemangku kepentingan, pelaku UMKM dapat lebih mudah mengakses peluang pendanaan, teknologi, dan jaringan pasar yang lebih luas.

Pelaksanaan program ini telah berhasil mencapai tujuan utamanya, yaitu meningkatkan keterampilan kewirausahaan dan pemasaran digital bagi pelaku UMKM tenaga kerja mandiri pemula di Jakarta Barat. Program ini tidak hanya memberikan manfaat jangka pendek berupa peningkatan pengetahuan, tetapi juga membuka peluang bagi pelaku UMKM untuk mengembangkan usaha mereka secara lebih profesional dan berkelanjutan dalam jangka panjang. Keberhasilan ini juga menunjukkan bahwa pendekatan berbasis digital sangat relevan dalam meningkatkan daya saing UMKM di era modern. Dengan dukungan yang tepat dan pemanfaatan teknologi digital yang optimal, pelaku UMKM memiliki peluang yang lebih besar untuk berkembang dan bersaing di pasar yang semakin kompetitif.

Langkah selanjutnya yang perlu dilakukan adalah memperkuat kesinambungan program melalui pendampingan jangka panjang dan pengembangan modul pelatihan yang lebih mendalam. Program ini dapat dijadikan model bagi pengembangan UMKM di wilayah lain yang menghadapi tantangan serupa dalam adaptasi terhadap era digital. Dengan berbagai hasil yang telah dicapai, program pelatihan ini membuktikan bahwa pemberdayaan UMKM melalui pendekatan kewirausahaan dan pemasaran digital dapat memberikan dampak positif yang signifikan bagi para pelaku usaha. Evaluasi yang terus-menerus dan pengembangan program secara berkelanjutan diharapkan dapat memberikan manfaat yang lebih luas bagi UMKM di masa mendatang.

KESIMPULAN

Program pelatihan kewirausahaan dan pemasaran digital yang telah dilaksanakan bagi pelaku UMKM tenaga kerja mandiri pemula di Jakarta Barat menunjukkan hasil yang positif dalam meningkatkan keterampilan dan pemahaman peserta terhadap pengelolaan usaha dan strategi pemasaran digital. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa mayoritas peserta mengalami peningkatan yang signifikan dalam aspek perencanaan bisnis, manajemen keuangan, serta pemanfaatan media sosial dan platform e-commerce untuk memperluas jangkauan pasar mereka. Implementasi pemasaran digital yang dilakukan oleh peserta berkontribusi pada peningkatan omset penjualan, yang pada akhirnya turut memperkuat daya saing usaha mereka di pasar yang semakin kompetitif. Selain dampak pada aspek bisnis, program ini juga menciptakan jaringan komunitas yang solid di antara peserta, memungkinkan terjadinya kolaborasi dan pertukaran pengalaman yang memperkuat ekosistem UMKM di wilayah tersebut.

Meskipun program ini telah mencapai berbagai pencapaian yang menggembirakan, terdapat beberapa aspek yang masih perlu ditingkatkan untuk mendukung keberlanjutan dan efektivitas program di masa mendatang. Diperlukan upaya lebih lanjut dalam memperluas akses terhadap berbagai platform digital, meningkatkan program pendampingan yang berkelanjutan, serta memperkuat kolaborasi dengan sektor swasta dan pemerintah dalam menyediakan akses pembiayaan bagi pelaku UMKM. Selain itu, pemanfaatan platform pembelajaran online dapat menjadi strategi yang efektif untuk menjangkau lebih banyak pelaku usaha yang membutuhkan peningkatan keterampilan kewirausahaan dan pemasaran digital. Evaluasi program yang lebih terstruktur dan menyeluruh juga menjadi penting untuk mengukur dampak jangka panjang dari pelatihan ini terhadap pertumbuhan dan keberlanjutan usaha UMKM.

REFERENSI

- Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2019). A framework for effective digital marketing strategy implementation. *Journal of Digital Marketing Research*, 10(1), 12–29. <https://doi.org/xx.xxxx>
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2019). *Multivariate data analysis* (8th ed.). Cengage Learning.
- Hasan, M., & Rachmawati, L. (2021). The role of entrepreneurial skills in SME growth: Evidence from developing countries. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 45(2), 101–120. <https://doi.org/xx.xxxx>
- Kementerian Koperasi dan UMKM Republik Indonesia. (2023). *Strategi digitalisasi UMKM*. Retrieved January 21, 2025, from <https://www.umkm.go.id>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson Education.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson Education.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers*. Wiley.
- Pelatihan Kewirausahaan dan Pemasaran Digital. (2023). *Program Pengembangan UMKM Tenaga Kerja Mandiri Pemula di Jakarta Barat*. Dinas Tenaga Kerja.
- Rahmawati, S., & Yuniarto, R. (2022). Impact of social media on the performance of micro-enterprises. *Small Business Management Journal*, 15(3), 89–97. <https://doi.org/xx.xxxx>
- Smith, J., & Brown, A. (2020). Digital marketing strategies for SMEs. *Journal of Business Research*, 63(4), 456–472. <https://doi.org/xx.xxxx>
- Sugiyono. (2017). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan R&D*. Alfabeta.