

Inkubasi Wirausaha Sebagai Upaya Peningkatan Skill Digital Marketing Bagi Mahasiswa Dan Alumni

Kegiatan inkubasi wirausaha berupa pelatihan digital marketing untuk mahasiswa dan alumni UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.

Bahtiar Effendi¹, Hanif Ardiansyah², Abdul Ghofar Saifudin³, Muhammad Isa Anshory⁴, Rhischa Assabet Shilla⁵ & Devy Arisandi⁶

^{1,2,3,4,5,6}UIN K.H. Abdurrahman Wahid

Email: ¹bahtiar.effendi@iainpekalongan.ac.id, ²hanif.ardiansyah@iainpekalongan.ac.id, ³abdul.ghofar.saifudin@iainpekalongan.ac.id, ⁴muhammad.isa.anshory@iainpekalongan.ac.id, ⁵rhischa.assabet.s@iainpekalongan.ac.id, ⁶Devy.arisandi@iainpekalongan.ac.id

Key Words:

Inkubasi, Wirausaha,
Digital Marketing,
Mahasiswa, Pemasaran

Abstract: *This community service activity aims to improve entrepreneurial skills through digital marketing training. The target of this activity is students and alumni who already have a business with a total of 30 people. The method used in the implementation of this incubation uses a training approach that combines theory and practice as well as interactive discussions. The results of this activity showed that the incubation participants were able to master the media used for digital marketing such as product research techniques through Ubersuggest, Google Trends, and creating Instagram accounts for business.*

Abstrak: *Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan skill wirausaha melalui pelatihan digital marketing. Sasaran dari kegiatan ini adalah para mahasiswa dan alumni yang telah memiliki usaha dengan jumlah 30 orang. Metode yang digunakan dalam pelaksanaan inkubasi ini menggunakan pendekatan pelatihan yang menggabungkan antara teori dan praktik serta adanya diskusi interaktif. Hasil kegiatan ini menunjukkan bahwa para peserta inkubasi mampu menguasai media yang digunakan untuk pemasaran digital seperti teknik riset produk melalui Ubersuggest, Google Trends, serta membuat akun Instagram untuk bisnis.*

Effendi, Ardiansyah, Saifudin, Anshory, Shilla, Devi (2022). Inkubasi Wirausaha Sebagai Upaya Peningkatan Skill Digital Marketing Bagi Mahasiswa dan Alumni. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat *Fordicate*

PENDAHULUAN

Salah satu indikator keberhasilan pendidikan pada perguruan tinggi adalah terserapnya para lulusan dalam dunia kerja. Dalam beberapa hal, keberhasilan para lulusan dalam dunia kerja dipengaruhi banyak hal, diantaranya adalah kemampuan berkomunikasi dan skill yang dimiliki para lulusan. Sayangnya, pendidikan saat ini masih berfokus pada *intelligence quotient* (IQ) dibandingkan skill yang dimiliki para lulusan. Adanya kemajuan teknologi dan informasi di era industry 4.0 seharusnya juga diimbangi dengan penguatan *soft skill* sehingga ketika lulus nanti mahasiswa mampu bersaing dalam dunia kerja [1].

Selain sebagai bekal dalam persaingan dunia kerja, *soft skill* juga memiliki peran dalam memberikan peluang lain bagi mahasiswa maupun alumni untuk bisa berperan dalam dunia usaha. Data Badan Pusat Statistik menunjukkan bahwa angka pengangguran terbuka menurut

pendidikan tertinggi per februari tahun 2022 adalah; SD 1.393.492 orang, SLTP 1.604.448 orang, SLTA Umum 2.472.859. SMK 2.111.338 orang, Diploma 216.024 orang, dan Universitas 848.657 orang [2]. Dari data tersebut terlihat bahwa lulusan perguruan tinggi masih cukup besar dalam menyumbang jumlah pengangguran terbuka yang ada di Indonesia. Oleh karenanya, pembekalan-pembekalan skill kewirausahaan sangat dibutuhkan agar mahasiswa tidak hanya menggantungkan pada lowongan-lowongan kerja ketika lulus nanti, namun juga mampu mandiri melalui wirausaha dan terlebih mampu membuka lapangan pekerjaan

UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan sebagai rumah besar mahasiswa selama menuntut ilmu telah berupaya semaksimal mungkin memberikan bekal skill berwirausaha bagi mahasiswa, ini bisa dilihat dari adanya mata kuliah kewirausahaan di hampir program studi. Dengan mengusung salah satu tagline “Entrepreneurship” UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan berharap pengetahuan teori yang telah di dapat selama kuliah bisa bermanfaat ketika lulus kelak sehingga para lulusan tidak hanya bersaing di pasar tenaga kerja namun juga mampu mandiri melalui wirausaha dan bahkan mampu menciptakan lapangan pekerjaan melalui wirausaha.

Kebutuhan akan hal tersebut di atas, perlu diadakannya sebuah pembekalan kewirausahaan bagi mahasiswa maupun alumni, tidak sebatas teori namun langsung mengarah kepada praktik bagaimana menjalankan usaha di era 4.0 dengan menggunakan media digital teknologi seperti yang saat ini berkembang. Oleh karenanya menjawab berbagai tantangan ini, program pengabdian “Inkubasi Wirausaha Mahasiswa dan Alumni” dengan agenda utama peningkatan penguasaan skill digital marketing dalam berwirausaha bagi mahasiswa dan alumni ini diadakan. Inkubasi menjadi salah satu program yang sangat penting dilakukan, karena tanpa adanya inkubasi bisa jadi suatu usaha tidak mampu tumbuh dan berkembang [3]. Adanya program ini diharapkan mahasiswa dan alumni mampu memiliki penguasaan teknologi digital sehingga kelak tidak hanya sekedar berwirausaha namun mampu membuka lapangan usaha yang lebih luas.

METODE

Metode dalam inkubasi wirausaha ini adalah berupa kegiatan pelatihan yang menggabungkan antara penjelasan teori, praktik, kemudian dilakukan pendalaman keduanya melalui diskusi interaktif. Metode pelatihan adalah sebuah metode yang bertujuan untuk mencapai tujuan organisasional melalui kegiatan bersistem,[4] dalam konteks inkubasi ini pelatihan bertujuan untuk memperbaiki dan mengembangkan skill wirausaha peserta. Inkubasi pada hakikatnya merupakan model pembinaan terhadap para wirausahawan atau calon wirausaha yang diberikan pada suatu tempat yang khusus [3]. Pada program inkubasi ini yang menjadi target adalah mahasiswa dan alumni yang telah memiliki usaha minimal satu tahun.

Media yang digunakan selama proses inkubasi ini antara lain laptop, dan layar proyektor. Beberapa penjelasan berupa teori yang akan dipraktikkan antara lain berupa:

1. Penjelasan dan praktik mengenai riset produk melalui Ubersuggest
2. Penjelasan dan praktik mengenai riset produk menggunakan Google Trends
3. Penjelasan dan praktik mengenai pembuatan Instagram bisnis

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan inkubasi wirausaha ini dilakukan selama dua hari yaitu tanggal 24-25 September 2022 di ruang pertemuan kampus 1 UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan. Peserta yang hadir dalam program pelatihan ini adalah mahasiswa dan alumni yang berjumlah 30 orang. Syarat khusus bagi peserta yang mengikuti kegiatan ini adalah mereka yang telah memiliki usaha dengan umur usaha minimal satu tahun berjalan. Pelaksanaan inkubasi di hari pertama diisi dengan penjelasan teori-teori mengenai internet marketing dan pengenalan fitur-fitur yang nantinya akan dipakai sebagai bahan untuk praktik. Inkubasi di hari kedua dilakukan dengan praktik atas teori yang telah dibahas pada pertemuan pertama.



(Sumber: Dokumentasi acara, 2022)

Gambar 1. Pelaksanaan Inkubasi Wirausaha Mahasiswa dan Alumni

Diantara materi yang dipelajari dan dipraktikkan secara langsung adalah:

1. Analisis Data Digital dengan Ubersuggest

Jalannya suatu usaha senantiasa membutuhkan strategi agar usaha tersebut bisa bertahan dan senantiasa berkembang. Upaya ini bisa dilakukan apabila suatu usaha mampu menguasai beberapa hal seperti mengetahui kondisi pasar dan kebutuhan konsumen. Salah satu upaya yang bisa dilakukan dalam rangka mengetahui kebutuhan pasar konsumen secara online adalah melakukan analisis data digital melalui mini riset menggunakan kata kunci tertentu. Analisis data digital yang dibahas dalam inkubasi ini digunakan untuk mengetahui mengenai kata kunci yang terkait dengan tren suatu produk. Salah satu tool dalam internet yang dapat digunakan untuk menganalisis terkait kata kunci suatu produk adalah dengan menggunakan Ubersuggest dan Google Trends.

Ubersuggest adalah tool yang bisa langsung digunakan oleh seorang internet marketer dalam melakukan mini riset terkait kata kunci tertentu. Ubersuggest dapat memberikan saran terkait kata kunci tertentu yang akan digunakan oleh pemasar online[5]. Sebagai contoh dalam pelatihan ini adalah apabila seseorang mau mengembangkan usaha penyewaan zoom, maka ia bisa mengetahui kata kunci yang terkait dengan zoom dengan mengetikkan secara langsung kata kunci zoom pada Ubersuggest melalui website

neilpatel.com, berikut adalah contoh praktik analisis data dengan menggunakan kata kunci sewa zoom:

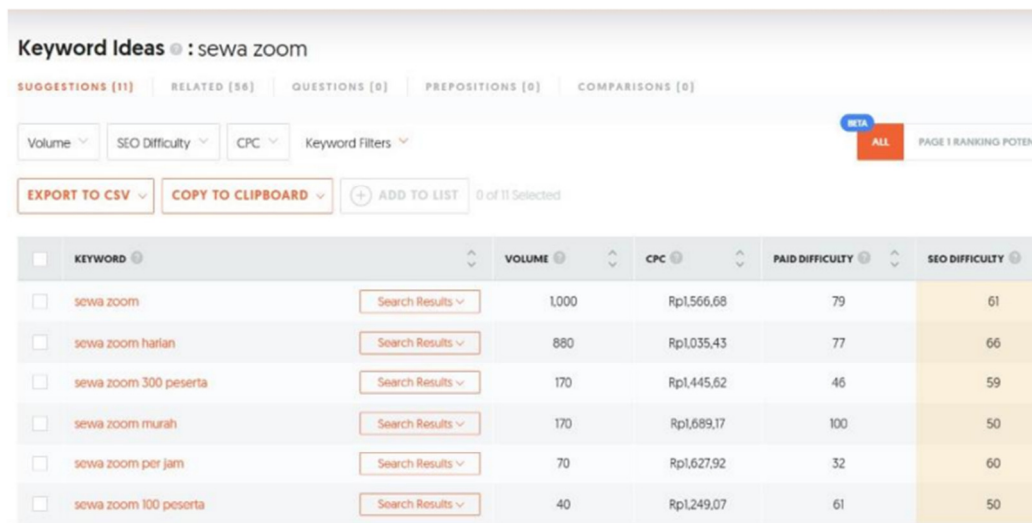
Zoom memiliki 2 keyword yang akan dianalisis yaitu “Zoom Premium” dan Sewa Zoom”, hasil penelusuran dengan kata kunci zoom premium, adalah sebagai berikut:

KEYWORD IDEAS						
SUGGESTIONS						
KEYWORD	TREND	VOLUME	CPC	PD	SD	
zoom premium		6,600	Rp1,946,96	38	31	
zoom premium harga		2,900	Rp1,645,01	70	59	
zoom premium crack		590	Rp4,785,50	7	22	
zoom premium price		590	Rp2,573,63	34	80	
zoom premium gratis		480	Rp2,623,48	14	31	
zoom premium apk		320	Rp2,429,78	5	20	
zoom premium free		90	Rp0	17	60	

(Sumber: Ubersuggest, 2022)

Gambar 2. Hasil Penelusuran Dengan Kata Kunci Zoom Premium

Keyword “Zoom Premium” memiliki volume sebanyak 6.600 dan CPC (*Cost per Click*) sebesar Rp 1.946,46 dengan Paid Difficulty dan SEO Difficulty yang rendah. Hal ini menunjukkan bahwa kata kunci zoom premium merupakan kata kunci yang paling dicari oleh pengguna internet. Berturut-turut selanjutnya ada zoom premium harga, zoom premium crack, zoom premium price, zoom premium gratis, zoom premium apk dan zoom premium free. Ini artinya bahwa, penggunaan kata kunci “Zoom Premium” menjadi salah satu faktor yang dapat mendorong peningkatan pemasaran melalui aplikasi digital yang digunakan. Dalam pembuatan artikel website maupun blog misalnya, kata kunci ini bisa dijadikan sebagai kata kunci utama untuk menyasar konsumen.



The screenshot displays the Google Keyword Planner interface for the keyword "sewa zoom". It shows various filters like Volume, SEO Difficulty, and CPC. Below the filters, a table lists related keywords with their respective metrics.

KEYWORD	VOLUME	CPC	PAID DIFFICULTY	SEO DIFFICULTY
sewa zoom	1,000	Rp1,566,68	79	61
sewa zoom harian	880	Rp1,035,43	77	66
sewa zoom 300 peserta	170	Rp1,445,62	46	59
sewa zoom murah	170	Rp1,689,17	100	50
sewa zoom per jam	70	Rp1,627,92	32	60
sewa zoom 100 peserta	40	Rp1,249,07	61	50

(Sumber: Ubersuggest, 2022)

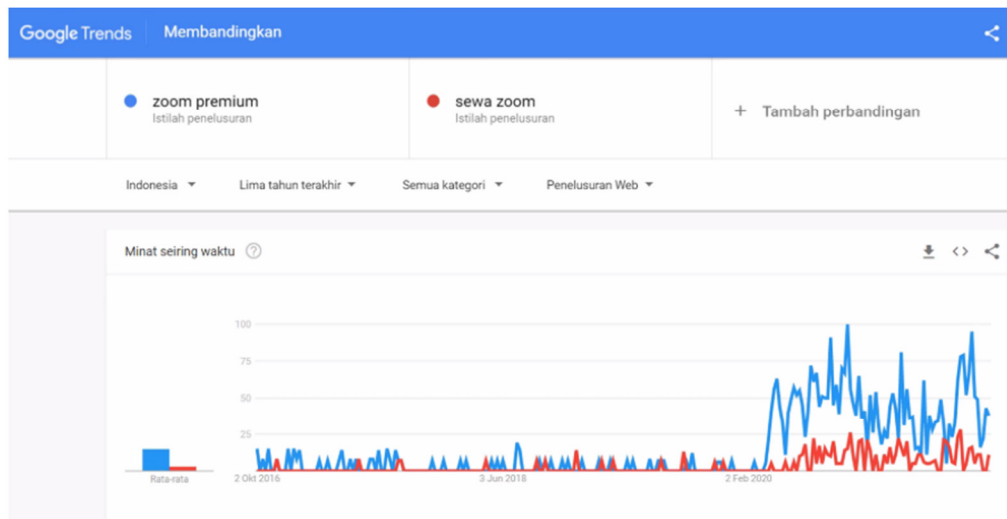
Gambar 3. Hasil Penelusuran Dengan Kata Kunci Sewa Zoom

Keyword “Sewa Zoom” memiliki volume sebanyak 1.000 dan CPC (*Cost Per Click*) sebesar Rp 1.566,68 dengan Paid Difficulty dan SEO Difficulty yang tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa kata kunci Sewa Zoom merupakan kata kunci yang paling banyak dicari oleh pengguna internet, selanjutnya ada sewa zoom harian, sewa zoom 300 peserta, sewa zoom murah, sewa zoom perjam, sewa zoom 100 peserta. Ini berarti pula bahwa, penggunaan kata kunci “Sewa Zoom” menjadi salah satu faktor yang dapat mendorong peningkatan pemasaran melalui aplikasi digital yang digunakan. Dalam pembuatan artikel website maupun blog maupun media sosial secara online, kata kunci ini bisa dijadikan sebagai kata kunci untuk menjangkau minat konsumen.

2. Analisis Data Digital dengan Google Trends

Google Trends merupakan tools lain yang dapat dimanfaatkan untuk analisis data. Google Trends dimiliki oleh Google Inc., tools ini dapat digunakan untuk merancang strategi konten dan SEO (*search engine optimization*)[6]. Menurut Suwarna (2020) beberapa manfaat dalam penggunaan Google Trends antara lain untuk keperluan riset, dapat digunakan untuk menunjukkan waktu yang paling cocok suatu produk diluncurkan, serta menunjukkan suatu wilayah yang paling banyak mencari suatu produk tertentu.

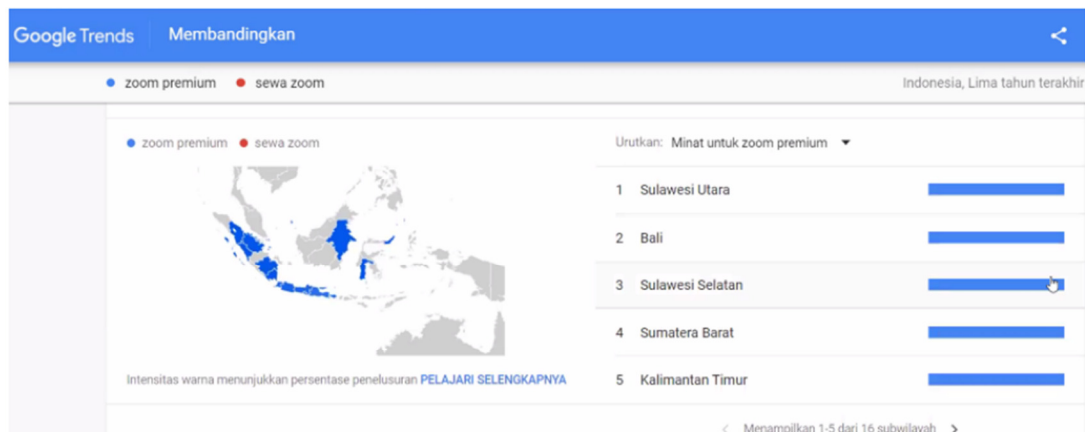
Dalam pelatihan ini, peserta diberikan materi dasar mengenai pentingnya mengetahui kebutuhan konsumen dengan melakukan mini riset menggunakan Google Trends. Peserta diarahkan untuk masuk ke website Google Trends kemudian memasukkan kata kunci yang sesuai dengan produk/usaha yang dilakukan. Berikut adalah contoh mini riset yang dilakukan peserta dengan kata kunci usaha jasa penyediaan aplikasi zoom, kata kunci yang digunakan adalah zoom dan sewa zoom.



(Sumber: Google Trends, 2022)

Gambar 4. Hasil Analisa Kata Kunci Dengan Menggunakan Google Trends

Dari gambar diatas menunjukkan bahwa setelah dilakukan Analisa, kata kunci “Zoom Premium” menjadi kata kunci yang lebih banyak dicari apabila dibandingkan dengan “Sewa Zoom”. Hasil ini menunjukkan bahwa kata kunci zoom premium menjadi salah satu kata kunci yang sangat potensial apabila digunakan pada usaha jasa penyewaan zoom



(Sumber: Google Trends, 2022)

Gambar 5. Hasil Analisa Kata untuk Melihat Wilayah yang Potensial

Hasil analisa pada gambar 5 menunjukkan bahwa kata kunci “Zoom Premium” paling banyak dicari di Sulawesi Utara kemudian berturut-turut selanjutnya adalah Bali, Sulawesi Selatan, Sumatera Barat dan Kalimantan Timur. Hasil ini menunjukkan bahwa Sulawesi merupakan daerah yang paling potensial bagi penyewaan jasa zoom. Oleh karenanya

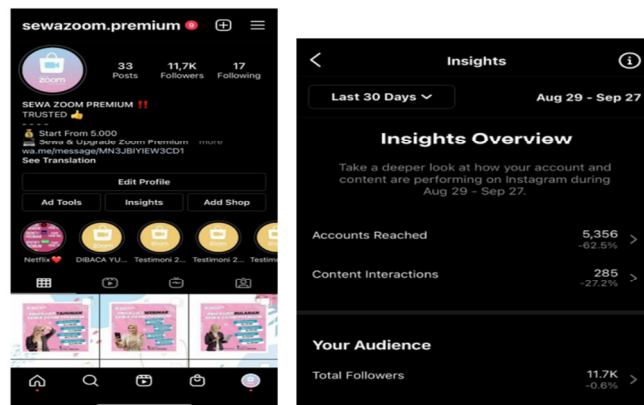
seorang marketer harus mampu membidik pasar Sulawesi Utara sebagai salah satu daerah yang sangat potensial untuk dikembangkan usaha penyewaan zoom.

3. Pembuatan Instagram Bisnis

Instagram merupakan salah satu media sosial yang saat ini banyak diminati oleh milenial muda. Menariknya, selain sebagai media untuk berinteraksi sesama warganet, Instagram juga menyediakan fitur untuk melakukan promosi penjualan suatu produk. Hal ini yang seringkali belum dimaksimalkan oleh pengguna Instagram saat ini, oleh karenanya dalam inkubasi ini salah satu pelatihan yang diberikan adalah pemanfaatan Instagram sebagai media pemasaran usaha.

Terlihat dalam gambar dibawah ini salah satu analisis yang dilakukan dengan usaha penyewaan zoom premium. Pemilik Instagram bisa melihat jangkauan yang tertaut dengan instagramnya sebanyak 5.356 akun serta *content interactions* sebanyak 285. Ini artinya bahwa, akun ini sudah cukup banyak dilihat oleh pengguna warganet yang itu pula berarti bahwa potensi penjualan produk melalui instagram cukup besar.

Dalam model pemasaran melalui Instagram ini, satu faktor yang juga tidak bisa diabaikan adalah mengenai konten berupa gambar dan video yang diupload harus menarik secara visual. Oleh karenanya dalam program inkubasi ini peserta juga diajarkan bagaimana membuat gambar dan video produk yang menarik melalui aplikasi Canva.



(Sumber: Instagram, 2022)

Gambar 6. Salah satu Instagram Peserta Inkubasi

Hasil pengamatan selama kegiatan menunjukkan, dalam dua hari pelatihan peserta telah mampu melakukan mini riset melalui Ubersuggest dan Google Trends. Selain itu juga peserta telah mampu menguasai penggunaan Instagram untuk media pemasaran usaha. Dari hasil kegiatan ini diharapkan para peserta inkubasi bisa memaksimalkan ilmu yang telah diperolehnya, sehingga bisa dipraktikkan untuk meningkatkan promosi produk yang mereka miliki. Harapan selanjutnya, usaha mereka bisa semakin berkembang dan tidak hanya mampu menjadikan mereka mandiri namun juga bisa membantu pemerintah dalam membuka lapangan pekerjaan.

SIMPULAN

Kesimpulan dari hasil kegiatan pengabdian yang berjudul “Inkubasi Wirausaha Sebagai Upaya Peningkatan Skill Digital Marketing Bagi Mahasiswa Dan Alumni” adalah kegiatan telah terlaksana dengan baik. Peserta dari unsur mahasiswa dan alumni bisa merasakan manfaat dari kegiatan inkubasi ini, terlebih selama ini mereka masih menjalankan usaha secara konvensional. Sehingga dengan adanya program semacam ini bisa meningkatkan skill pemasaran usaha mereka melalui digital marketing.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih kepada UIN K.H. Abdurrahman Wahid yang telah mensupport acara ini sehingga acara ini bisa berlangsung dengan sukses. Semoga adanya acara inkubasi bisa membantu mencetak para pengusaha muda dari kalangan mahasiswa maupun alumni, sehingga bisa memberikan kontribusi bagi penyerapan tenaga kerja serta mengurangi angka pengangguran.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] S. Siswati, “*Pengembangan Soft Skills Dalam Kurikulum Untuk Menghadapi Revolusi Industri 4.0*,” *Edukasi J. Pendidik.*, Vol. 17, No. 2, p. 264, 2019, doi: 10.31571/edukasi.v17i2.1240.
- [2] BPS, “*Data Pengangguran Terbuka 2022*,” 2022. <https://www.bps.go.id/indicator/6/674/1/pengangguran-terbuka-menurut-pendidikan-tertinggi-yang-ditamatkan.html>.
- [3] I. R. Permatasari and A. Sulasari, “*Penguatan Karakteristik Wirausaha Berbasis Inkubasi Inovasi Untuk Keberhasilan Usaha Mahasiswa PMW di Politeknik Negeri Malang*,” *Pros. Semin. dan Call Pap.*, pp. 978–979.
- [4] B. Effendi and M. F. Imani, “*Latihan Dasar Kepemimpinan Untuk Penguatan Jiwa Kepemimpinan pada Ikatan Pelajar Muhammadiyah*,” Vol. 3, No. 1, pp. 2020–2023, 2022.
- [5] A. P. Natasuwarna, G. Trends, W. Analytics, G. Trends, and G. Bisnisku, “*Workshop Web Analytic dan Google Bisnisku Sebagai Perangkat Digital Marketing Workshop of Web Analytics and Google My Business as Digital Marketing Tools*,” *JUDIMAS J. Inov. Pengabd. Kpd. Masy.*, Vol. 1, No.1, J, pp. 50–61, 2020.
- [6] F. Effendy, R. Huriyati, D. Disman, and M. A. Sultan, “*Penggunaan Google Trends Dalam Perencanaan Strategi Content Marketing Untuk Meningkatkan Daya Saing Pelaku Bisnis di Dunia Internet Pendahuluan*,” *Semin. Nas. Inov. dan Adopsi Teknol.* 2021, No. September, pp. 192–200, 2021.