

**PEMBERDAYAAN PEREMPUAN MELALUI PELATIHAN
DIGITAL MARKETING DALAM MENINGKATKAN
KETERAMPILAN WIRAUSAHA DI TANJUNG SELOR HILIR**

SKRIPSI

Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana (S1)
pada Fakultas Ekonomi Manajemen Universitas Kaltara



Disusun Oleh:

JUNAIDI MUSTAFA
NPM 201841024

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KALTARA
TANJUNG SELOR
2024**

**PEMBERDAYAAN PEREMPUAN MELALUI PELATIHAN
DIGITAL MARKETING DALAM MENINGKATKAN
KETERAMPILAN WIRAUSAHA DI TANJUNG SELOR HILIR**

SKRIPSI

Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana (S1)
pada Fakultas Ekonomi Manajemen Universitas Kaltara



Disusun Oleh:

JUNAIDI MUSTAFA
NPM 201841024

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KALTARA
TANJUNG SELOR
2024**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pemberdayaan Perempuan Melalui Pelatihan Digital Marketing Untuk Meningkatkan Keterampilan Wirausaha di Tanjung Selor Hilir

Nama Mahasiswa : Junaidi Mustafa

NPM : 201841024

Fakultas : Ekonomi

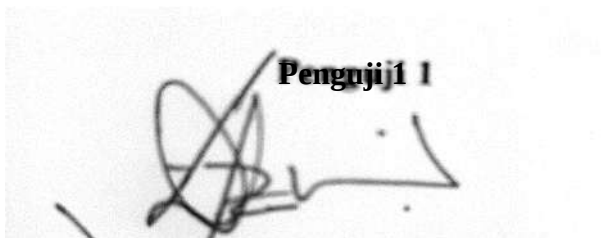
Program Studi : Manajemen

Tim Penguji Skripsi

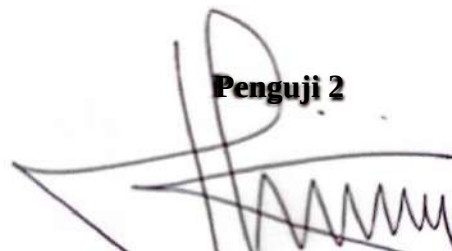
Pembimbing



Rina Sri Wahyuni, S.E., M.Acc.
NIDN : 11.200183.03



Dewi Qomariah Imelda, S.E, M.M.,Ak.
NIDN : 11.050573.02



Dedik Wiryawan, S.T., M.M.
NIDN : 11.191179.01

Mengetahui,

Universitas Kaltara
Program Sarjana
Dekan Fakultas Ekonomi



Dewi Qomariah Imelda, S.E, M.M.,Ak.
NIDN : 11.050573.02

Universitas Kaltara
Program Sarjana
Ketua Jurusan Manajemen



Dedik Wiryawan, S.T., M.M.
NIDN : 11.191179.01

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa

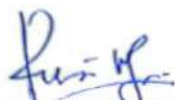
skripsi yang berjudul :

Pemberdayaan Perempuan Melalui Pelatihan Digital Marketing Untuk Meningkatkan Keterampilan Wirausaha Di Tanjung Selor Hilir

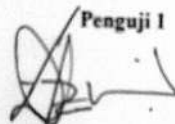
Disusun oleh Junaidi Mustafa. NPM 201841024 telah disetujui dan
dipertahankan didepan dewan penguji pada tanggal 24 Juli 2024

TIM PENGUJI

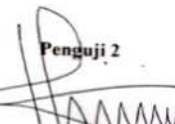
Pembimbing : Rina Sri Wahyuni, S.E., M.Acc.
NIDN : 11.200183.03


.....

Penguji 1 : Dewi Qomariah Imelda, S.E.,M.M. Ak.
NIDN: 11.050573.02

Penguji 1

.....

Penguji 2 : Dedik Wiryawan, S.T., M.M.
NIDN: 11.191179.01

Penguji 2

.....

**Universitas Kaltara
Program Sarjana
Dekan Fakultas Ekonomi**


.....

Dewi Qomariah Imelda,S.E., M.M.Ak.
NIDN : 11.050573.02

**Universitas Kaltara
Program Sarjana
Ketua Jurusan Manajemen**


.....

Dedik Wiryawan, S.T., M.M.
NIDN : 11.191179.01

PERNYATAAN ORISINILITAS SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini saya :

Nama : Junaidi Mustafa

NPM : 201841024

Program Studi : Manajemen

Dengan ini saya mengatakan bawah skripsi saya yang berjudul “PEMBERDAYAAN PEREMPUAN MELALUI PELATIHAN DIGITAL MARKETING UNTUK MEINGKATKAN KETERAMPILAN WIRAUSAHA DI TANJUNG SELOR HILIR” adalah skripsi otentik karya saya sendiri yang belum pernah diajukan oleh peneliti lain, baik untuk memperoleh gelar kesarjanaan maupun dimuat dalam artikel, jurnal ataupun surat kabar. Seluruh kutipan, pendapat, opini dan tulisan yang ada dalam skripsi ini selain pendapat saya sendiri, mencantumkan sumbernya secara lengkap yang bertanggung jawab. apabila kelak kemudian hari, terbukti bahwa pernyataan saya ini tidak benar maka saya bersedia menerima sanksi akademik apapun, sesuai dengan peraturan dan ketentuan yang berlaku.

Tanjung Selor, 1 Agustus 2024

Yang Menyatakan,



Junaidi Mustafa
NPM. 201841024

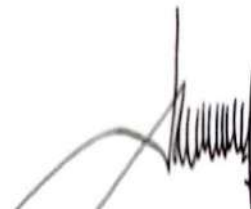
DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Junaidi Mustafa, lahir pada tanggal 18 Maret 2000 di Tanjung selor. Sebagai anak keempat dari Bapak Mustafa Bin Mandaha dan Ibu Nafisa. Penulis memulai Pendidikan formal di SDN 019 Tanjung Selor dan lulus pada tahun 2012. Kemudian melanjutkan jenjang pendidikan setara di SMPN 02 Tanjung Selor dan lulus pada tahun 2015. Pada tahun yang sama melanjutkan pendidikan di SMKN 1 Tanjung Selor Jurusan Pemasaran dan lulus pada tahun 2018.

Selanjutnya, Tahun 2018 penulis melanjutkan pendidikan ke Perguruan Tinggi di Universitas Kaltara pada Fakultas Ekonomi dengan Program Studi Manajemen. pada tahun 2022 melakukan Program Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Sesayap Hilir Kabupaten Tana Tidung.

Tanjung Selor, 1 Agustus 2024

Mahasiswa



Junaidi Mustafa
NPM 201841024

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, puji syukur kusembahkan kepada mu ya allah. Atas takdirmu saya bisa menjadi pribadi yang berfikir, berilmu beriman, bersabar dan tidak mudah putus asa. Semoga ini menjadi suatu langkah awal untuk meraih cita-cita. Skripsi ini saya persembahkan kepada :

Orang tua tersayang Mustafa Bin Mandaha dan Nafisa Sebagai Laki-laki dan Perempuan nomor satu dalam hidupku yang telah memberikan do'a terbaik dan dukungan untukku. Serta Keluarga yang selalu memberikan dukungan dan Sahabat-sahabat seperjuangan Jurusan Manajemen teman-teman satu almamater.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas berkat anugerahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pemberdayaan Perempuan Melalui Pelatihan Digital Marketing Dalam Meningkatkan Keterampilan Wirausaha Di Tanjung Selor Hilir” sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara. Dalam penyelesaian skripsi ini tentu saja tidak terlepas dari berbagai pihak yang turut memberikan semangat, arahan, dan bimbingan serta bantuan-bantuan. Oleh karena itu, pada kesempatan kali ini penulis secara khusus ingin mengucapkan terimakasih kepada :

1. Dr. Didi Adriansyah, S.TP., M.M selaku Rektor Universitas Kaltara.
2. Dewi Qomariah Imelda, S.E., M.M.Ak selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara.
3. Dedik Wiryawan, S.T., M.M selaku Ketua Jurusan Manajemen Universitas Kaltara.
4. Rina Sri Wahyuni, M.Acc selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan, saran dan arahan pada saat penulisan tugas akhir ini sehingga penulis dapat menyelesaikannya.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan masa perkuliahan.
6. Seluruh staf Jurusan, Akademik dan Tata Usaha Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara yang telah membantu proses administrasi selama perkuliahan.

7. Alm. Mustafa Bin Mandaha, seseorang yang biasa saya panggil ayah, yang sudah meninggal sebelum penulis selesai sidang dan belum sempat melihat anak kesayangannya menyelesaikan pendidikan terakhir dan tidak bisa menemani sampai wisuda.
8. Ibunda saya Nafisa, pintu surga saya yang cantik terimakasih sudah banyak memberikan doa dan dukungan serta tulus kasih saying sampai penulis bisa menyelesaikan perkuliahan.
9. Ketiga Kakak dan Adik Saya, Sulaiman Mustafa, Suardi Mustafa, Jamaluddin Mustafa, Aminah Mustafa yang senantiasa membantu, memberi semangat, dan motivasi setiap harinya selama perkuliahan.
10. Kepada teman-teman Fakultas Ekonomi, serta teman-teman yang lain yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu atas doa, motivasi, saran, dukungan yang selalu membantu dan memberi semangat selama penulisan skripsi ini.

Semoga hasil penelitian skripsi ini bermanfaat bagi orang yang memerlukan. Tentu penelitian skripsi ini masih banyak kekurangan, oleh sebab itu saya membutuhkan kritik dan saran dari berbagai pihak untuk perbaikan penelitian ini. Akhir kata Saya Ucapkan Terimakasih.

Tanjung Selor, 06 Agustus 2024

Penulis,

Junaidi Mustafa

Abstract

Women's empowerment is an important aspect in supporting economic development and community welfare. In the current digital era, women's ability to utilize technology, especially digital marketing, is a great opportunity to increase their skills and independence in entrepreneurship. This research aims to analyze the effect of digital marketing training on improving women's entrepreneurial skills in Tanjung Selor Hilir. This research uses a qualitative approach with a survey method involving women business actors in the area as respondents. The research results show that digital marketing training significantly improves entrepreneurial skills, both in terms of creativity, innovation and product marketing via digital platforms. Apart from that, this training also has a positive impact on increasing income and developing businesses managed by women. Thus, digital marketing training can be considered an effective strategy in efforts to empower women, especially in improving entrepreneurship skills. It is hoped that the results of this research can become a reference for local governments and related institutions in designing more effective women's empowerment programs in the future.

Keywords: Women's Empowerment, Digital Marketing, Entrepreneurial Skills.

ABSTRAK

Pemberdayaan perempuan menjadi salah satu aspek penting dalam mendukung perkembangan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat. Dalam era digital saat ini, kemampuan perempuan untuk memanfaatkan teknologi, khususnya digital marketing, menjadi peluang besar untuk meningkatkan keterampilan dan kemandirian dalam berwirausaha. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh pelatihan digital marketing terhadap peningkatan keterampilan wirausaha perempuan di Tanjung Selor Hilir. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode survei yang melibatkan perempuan pelaku usaha di daerah tersebut sebagai responden. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelatihan digital marketing secara signifikan meningkatkan keterampilan wirausaha, baik dalam hal kreativitas, inovasi, maupun pemasaran produk melalui platform digital. Selain itu, pelatihan ini juga memberikan dampak positif terhadap peningkatan pendapatan dan pengembangan usaha yang dikelola oleh perempuan. Dengan demikian, pelatihan digital marketing dapat dianggap sebagai strategi yang efektif dalam upaya pemberdayaan perempuan, khususnya dalam meningkatkan keterampilan berwirausaha. Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi referensi bagi pemerintah daerah dan lembaga terkait dalam merancang program pemberdayaan perempuan yang lebih efektif di masa mendatang.

Kata Kunci : Pemberdayaan Perempuan, Digital Marketing, Keterampilan Wirausaha.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI.....	iv
PERNYATAAN ORISINILITAS SKRIPSI	v
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
ABSTRACT.....	x
ABSTRAK	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Manfaat Penelitian	3
BAB II KAJIAN PUSTAKA	4
2.1 Pemberdayaan Perempuan	4
2.1.1 Pengertian Manajemen Sumber Daya Manusia	4
2.1.2 Pemberdayaan Perempuan	5
2.1.3 Manfaat Pemberdayaan Perempuan	7
2.1.4 Tujuan Pemberdayaan Perempuan	8

2.1.5 Indikator Pemberdayaan Perempuan.....	8
2.1.6 Dampak Pemberdayaan Perempuan.....	9
2.2 Kewirausahaan	10
2.2.1 Pengertian Kewirausahaan	10
2.2.2 Ruang Lingkup Kewirausahaan	12
2.2.3 Keterampilan Kewirausahaan.....	14
2.2.4 Indikator Keterampilan Kewirausahaan.....	18
2.3 Pengertian Digital Marketing.....	19
2.3.1 Jenis-jenis Digital Marketing	21
2.3.2 Kelebihan Digital Marketing.....	23
2.3.3 Kekurangan Digital Marketing.....	23
2.3.4 Manfaat Digital Marketing.....	24
2.4 Pengertian Media	24
2.4.1 Fungsi Media.....	26
2.4.2 Manfaat Media	26
2.5 Hasil penelitian Empiris	29
2.6 Kerangka Berpikir	31
BAB III METODE PENELITIAN	33
3.1 Rancangan Penelitian.....	33
3.2 Lokasi Dan Waktu Penelitian	33
3.3 Teknik Cuplikan.....	34
3.4 Sumber Data	35
3.5 Validitas Data	35
3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	36

3.7 Metode Analisis Data	38
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	40
4.1 Hasil Penelitian.....	40
4.1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	40
4.1.2 Profil PLUT-KUMKM Kab.Bulungan	40
4.1.3 Visi Misi PLUT-KUMKM Kab.Bulungan.....	41
4.1.4 Struktur Kepengurusan.....	43
4.1.5 Usaha,Barang atau Jasa yang akan dikembangkan	44
4.2 Data Collecting (pengumpulan data).....	45
4.3 Data Reducting (reduksi data)	46
4.4 Data Display (penyajian data).....	50
4.5 Concluding Display (penarikan kesimpulan)	59
4.6 Pembahasan	59
BAB V PENUTUP	63
5.1 Kesimpulan	63
5.2 Saran.....	65
DAFTAR PUSTAKA	67
Lampiran 1. Pedoman Wawancara	
Lampiran 2. Pedoman Wawancara	
Lampiran 3. Jadwal Wawancara	
Lampiran 4. Transkrip Wawancara	
Lampiran 5. Dokumentasi	

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Jadwal Kegiatan Penelitian Skripsi	34
Tabel 4.1 Daftar Informan	46
Tabel 4.2 Reduksi Data dan Triangulasi Sumber	47

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.4 Kerangka Berfikir	32
Gambar 4.1 Struktur PLUT KUMKM Kabupaten Bulungan	44

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam era globalisasi, peran perempuan tidak hanya sebatas mengurus dan mengatur rumah tangga serta mendidik anak di rumah. Oleh karena itu perempuan harus memiliki keterampilan dan kemandirian untuk mengembangkan potensi dirinya. Berkaitan dengan pemberdayaan perempuan menurut Roesmidi (2006: 111) seringkali digunakan dalam konteks kemampuan meningkatkan keadaan ekonomi (pemenuhan kebutuhan praktis) individu yang merupakan konsep yang mengandung makna perjuangan bagi mereka yang terlibat berjuang tersebut yaitu perjuangan perempuan. pengertian tersebut menunjukkan bahwa pemberdayaan perempuan merupakan suatu upaya untuk meningkatkan keterampilan yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhannya. Perempuan juga dapat memperoleh penghasilan dari potensi yang dimilikinya. Salah satu pekerjaan yang dapat dilakukan perempuan yaitu dengan berwirausaha.

Kewirausahaan merupakan kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Pada intinya kewirausahaan adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*create new and different*) melalui berfikir kreatif dan bertindak inovatif untuk menciptakan peluang (Suryana, 2006: 1)

Peluang berwirausahaan saat ini sangat terbuka lebar, dengan perkembangan teknologi yang sangat pesat. Perkembangan media massa dalam

era digital juga dirasa terhubung dengan kegiatan masyarakat dalam mencari informasi. Menurut Setiadi (2016) perkembangan penggunaan media internet sebagai komunikasi menjadi semakin pesat setelah internet mulai dapat diakses melalui telepon seluler dan bahkan kemudian muncul istilah telepon pintar (*smartphone*), kecanggihan teknologi tersebut telah memudahkan kita untuk mengakses segala sesuatu yang dapat dilihat melalui internet. internet itu sendiri terdapat media sosial yang diantaranya adalah Digital Marketing.

Digital Marketing telah menjadi platform populer yang dapat dimanfaatkan untuk berbagai keperluan, termasuk untuk pembelajaran dan pengembangan diri. Digital Marketing menyediakan akses yang mudah dan murah ke berbagai informasi dan edukatif. Hal ini memungkinkan perempuan untuk belajar tentang wirausaha secara mandiri, tanpa harus mengikuti pelatihan formal yang memakan waktu dan biaya. Dengan pemanfaatan Digital marketing sebagai media pembelajaran dapat digunakan setiap saat tanpa dibatasi oleh ruang dan waktu dengan syarat komputer atau media presentasi terhubung dengan internet. Dengan banyak fungsinya tersebut masyarakat dapat leluasa menggunakannya untuk berbagai macam kegiatan, terutama yang menunjang kewirausahaan dalam meningkatkan taraf hidup yang lebih baik.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti menjadi tertarik dan memutuskan untuk mengajukan Judul skripsi ini tentang **“PEMBERDAYAAN PEREMPUAN MELALUI PELATIHAN DIGITAL MARKETING UNTUK MENINGKATKAN KETERAMPILAN WIRAUSAHA DI TANJUNG SELOR HILIR”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka yang menjadi permasalahan pokok dalam penelitian ini adalah:

Bagaimana pengaruh pelatihan digital merketing terhadap peningkatan keterampilan wirausaha perempuan di Tanjung Selor Hilir?

1.3 Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui bagaimana pengaruh pelatihan digital marketing terhadap peningkatan keterampilan wirausaha perempuan di Tanjung Selor Hilir.

1.4 Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini terdapat banyak manfaat secara teoritis dan manfaat secara praktis, yaitu:

1. Manfaat teoritis

- a) Sebagai sarana untuk menambah wawasan keilmuan dan dapat digunakan sebagai masukan dan referensi bagi pihak-pihak yang melakukan penelitian serupa.
- b) Mengembangkan ilmu pengetahuan ekonomi, khususnya Ekonomi manajemen dalam sistem kerja yang menggunakan tenaga pengurus sebagai bagian dari sistem kerjanya.

2. Manfaat praktis

- a) Diharapkan apa yang dihasilkan dari penelitian ini dapat membantu memberikan tambahan dan masukan bagi pelaku UMKM binaan Disprindakop kabupaten bulungan.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengertian Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen sumber daya manusia adalah suatu proses menangani berbagai masalah pada ruang lingkup karyawan, pegawai, buruh, manajer dan tenaga kerja lainnya untuk dapat menunjang aktivitas organisasi atau perusahaan demi mencapai tujuan yang telah ditentukan. Bagian atau unit yang biasanya mengurus Sumber Daya Manusia adalah Departemen Sumber Daya Manusia atau dalam bahasa Inggris disebut HRD atau Human Resource Department.

Menurut A.F. Stoner, manajemen sumber daya manusia adalah suatu prosedur yang berkelanjutan yang bertujuan untuk memasok suatu organisasi atau perusahaan dengan orang-orang yang tepat untuk ditempatkan pada posisi dan jabatan yang tepat pada saat organisasi yang memerlukannya.

Manajemen sumber daya manusia juga menyangkut desain sistem perencanaan, penyusunan karyawan, pengembangan karyawan, pengelolaan karier, evaluasi kinerja, kompensasi karyawan dan hubungan ketenagakerjaan yang baik. Manajemen sumber daya manusia melibatkan semua keputusan dan praktik manajemen yang mempengaruhi secara langsung sumber daya manusianya.

Manajemen sumber daya manusia adalah suatu bidang yang khusus mempelajari hubungan dan peranan manusia dalam suatu organisasi. Unsur manajemen sumber daya manusia adalah manusia yang merupakan tenaga

kerja pada organisasi. Dengan demikian, fokus yang dipelajari manajemen sumber daya manusia ini hanyalah masalah yang berhubungan dengan tenaga kerja manusia saja

Manusia selalu berperan aktif dan dominan dalam setiap kegiatan organisasi, karena manusia menjadi perencana, pelaku dan penentu terwujudnya tujuan organisasi. Tujuan tidak mungkin terwujud tanpa peran aktif karyawan meskipun alat-alat yang dimiliki begitu canggihnya. Alat-alat canggih yang dimiliki tidak ada manfaatnya bagi organisasi, jika peran aktif karyawan tidak diikutsertakan.

Manajemen sumber daya manusia adalah bagian dari manajemen, oleh karena itu teori-teori manajemen umum menjadi dasar dalam pengaturan peranan manusia dalam mewujudkan tujuan yang optimal. Pengaturan ini meliputi masalah perencanaan (human resources planning), pengorganisasian, pengarahan, pengendalian, pengadaan, pengembangan, kompensasi, pengintegrasian, pemeliharaan, kedisiplinan dan pemberhentian tenaga kerja untuk membantu terwujudnya tujuan organisasi, karyawan, dan masyarakat

2.1.2 Pemberdayaan Perempuan

Pemberdayaan berasal dari kata ‘daya’ yang artinya kemampuan dalam melakukan sesuatu untuk bertindak. Kata ‘daya’ yang ditambahkan awalan ‘ber’ menjadi berdaya, sehingga artinya menjadi berkekuatan, berkemampuan. Pemberdayaan sendiri artinya membuat berdaya atau membuat sesuatu agar dapat memiliki daya atau kekuatan (Nur, 2019). Hakekat pemberdayaan yaitu merupakan suatu proses dalam mengupayakan

untuk dapat memperoleh daya, kekuatan bagi individu atau masyarakat yang lemah. Hal ini dilakukan agar dapat menganalisis, menetapkan kebutuhan potensi, serta masalah yang dihadapi, dan juga memilih alternatif dalam pemecahan masalah tersebut guna mengoptimalkan sumber daya dan potensi yang dimiliki (Nur, 2019).

Pemberdayaan perempuan dapat diartikan sebagai seberapa besar peran perempuan dalam aspek ekonomi. Partisipasi perempuan dalam kegiatan ekonomi yang produktif untuk dapat menurunkan tingkat kemiskinan secara aggregate. Pemberdayaan perempuan juga memiliki tujuan untuk memberikan kesetaraan antara hak laki-laki dengan perempuan dalam bidang apapun seperti pendidikan, pekerjaan dan lain sebagainya (Adnan et al., 2020). Selain peran perempuan dalam aspek ekonomi, pemberdayaan perempuan juga melihat seberapa besar peran perempuan dalam peningkatan status sosial dan politik untuk mencapai pembangunan administrasi yang transparan serta berkelanjutan disemua bidang kehidupan (Firmansyah & Sihaloh, 2021).

Pemberdayaan perempuan merupakan strategi penting untuk diterapkan guna meningkatkan peran perempuan dalam meningkatkan potensi diri agar mampu berkarya dan mandiri. Kesadaran tentang pemberdayaan perempuan harus berkembang dan perlu diwujudkan dalam pendekatan program-program perempuan dalam pembangunan di Indonesia. Hal tersebut juga memerlukan kesadaran perempuan mengenai perlunya kemandirian bagi kaum perempuan, supaya pembangunan yang dilakukan dapat dirasakan seluruh pihak, terutama pada pertumbuhan ekonomi. Karena jumlah

perempuan menduduki setengah dari jumlah keseluruhan masyarakat di Indonesia, maka posisi perempuan sangat berharga dalam pembangunan di Indonesia (Riadi, 2019).

2.1.3 Manfaat Pemberdayaan Perempuan

Menurut Nugroho (2008), ada beberapa manfaat dari pemberdayaan perempuan, yaitu

1. Meningkatkan kemampuan kaum perempuan untuk melibatkan diri dalam program pembangunan, sebagai partisipasi aktif (subjek) agar tidak sekedar menjadi objek pembangunan.
2. Meningkatkan kemampuan kaum perempuan dalam kepemimpinan, untuk meningkatkan posisi tawar-menawar dan keterlibatan dalam setiap pembangunan baik sebagai perencana, pelaksana, maupun melakukan monitoring dan evaluasi kegiatan.
3. Meningkatkan kemampuan kaum perempuan dalam mengelola usaha skala rumah tangga, industri kecil maupun industri besar untuk menunjang peningkatan kebutuhan rumah tangga, maupun untuk membuka peluang kerja produktif dan mandiri.
4. Meningkatkan peran dan fungsi organisasi perempuan di tingkat lokal sebagai wadah pemberdayaan kaum perempuan agar dapat terlibat secara aktif dalam program pembangunan pada wilayah tempat tinggalnya.

2.1.4 Tujuan Pemberdayaan Perempuan

Tujuan yang ingin dicapai dari pemberdayaan menurut Ambar T. Sulistyani (2004: 80) adalah.

1. Membangun eksistensi, dalam hal ini eksistensi perempuan. Perempuan harus menyadari harus bahwa ia mempunyai hak yang sama dengan laki-laki. Tidak seharusnya kaum perempuan selalu berada dalam posisi yang terpuruk. Perempuan mempunyai kesempatan untuk mengembangkan diri.
2. Memotivasi perempuan agar mempunyai kemampuan atau keberdayaan untuk menentukan apa yang menjadi pilihan hidup melalui proses dialog. Perempuan juga berhak menentukan pilihan, tidak selamanya harus menurut pada laki-laki.
3. Menumbuhkan kesadaran pada diri perempuan tentang kesetaraan dan kedudukannya baik di sektor publik maupun domestik

2.1.5 Indikator Pemberdayaan Perempuan

Menurut Suharto (2003) Pemberdayaan perempuan dilakukan untuk menunjang dan mempercepat tercapainya kualitas hidup dan mitra ke-sejajaran antara laki-laki dan perempuan yang bergerak dalam seluruh bidang atau sektor. Keberhasilan pemberdayaan perempuan dapat dilihat dari indikator-indikator sebagai berikut:

- a. Adanya sarana yang memadai guna mendukung perempuan untuk menempuh pendidikan semaksimal mungkin.

- b. Adanya peningkatan partisipasi dan semangat kaum perempuan untuk berusaha memperoleh dan mendapatkan pendidikan dan pengajaran bagi diri mereka.
- c. meningkatnya jumlah perempuan mencapai jenjang pendidikan tinggi, sehingga dengan demikian, perempuan mempunyai peluang semakin besar dalam mengembangkan karier sebagaimana halnya laki-laki.
- d. Adanya peningkatan jumlah perempuan dalam lembaga legislative, eksekutif dan pemerintahan.
- e. peningkatan keterlibatan aktivis perempuan dalam kampanye pemberdayaan pendidikan terhadap perempuan

2.1.6 Dampak Pemberdayaan Perempuan

Dampak Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia yaitu benturan, pengaruh kuat yang mendatangkan akibat (baik negatif maupun positif). Sedangkan pengaruh artinya daya yang ada atau timbul dari sesuatu (orang, benda) yang ikut membentuk watak, kepercayaan, atau perbuatan seseorang.

Dampak secara sederhana dapat diartikan sebagai pengaruh atau akibat. Setiap keputusan yang diambil oleh individu atau kelompok mempunyai dampak tersendiri, baik itu dampak positif ataupun dampak negative. Dampak positif ini merupakan pengaruh yang baik dan menguntungkan yang diperoleh dari berbagai hal maupun peristiwa yang terjadi. Sedangkan dampak negatif adalah pengaruh yang buruk dan merugikan yang diperoleh dari berbagai hal maupun peristiwa yang terjadi. Pada pemberdayaan yang dilakukan terdapat dampak yang didapatkan oleh masyarakat pemberdayaan.

Hal ini sesuai dengan pendapat Alfian mengenai dampak dari adanya pemberdayaan ditinjau dari sudut ekonomi, sosial, dan budaya sebagai berikut:

- a. Dilihat dari bidang ekonomi, keberhasilan kegiatan pemberdayaan ekonomi akan menghasilkan perubahan yang berarti dalam struktur perekonomian masyarakat.
- b. Dilihat dari bidang sosial, diprediksi pemberdayaan masyarakat akan menghasilkan perubahan struktur. Dalam hal ini adalah meningkatkan pendapatan dengan adanya keterampilan baru yang didapatkan.
- c. Dari segi budaya, pemberdayaan akan menghasilkan perubahan nilai-nilai dan pola gaya hidup masyarakat. Dalam hal ini proses pelaksanaan pemberdayaan masyarakat melalui adanya tahap-tahap dan program-program yang dijalani

2.2 Kewirausahaan

2.2.1 Pengertian Kewirausahaan

Secara etimologi, kewirausahaan berasal dari kata wira dan usaha. Wira berarti peluang, pahlawan, manusia unggul, teladan, berbudi luhur, gagah berani, dan berwatak agung. Sedangkan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, wirausaha adalah orang yang pandai atau berbakat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk mengadakan produk baru, mengatur permodalan operasinya, serta memasarkannya.

Wirausaha adalah orang yang mendirikan, mengelola, mengembangkan dan melembagakan perusahaan miliknya atau kemampuan yang dimiliki oleh seseorang untuk melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber daya- sumber daya yang dibutuhkan untuk mengambil tindakan yang tepat dan mengambil keuntungan dalam rangka meraih sukses.

(Vernia, 2018) Wirausaha (Entrepreneur) adalah seorang individu yang mampu mendirikan, menjalankan dan melembagakan suatu usaha atau bisnis yang dimilikinya.

Menurut Setiawati (2017) Wirausaha atau Entrepreneur merupakan seorang individu berpengalaman menghasilkan dalam sebuah hal baru baik berupa barang ataupun berupa jasa dalam suatu wadah sehingga dapat melakukan terobosan pada perekonomian negara. Wirausaha (Entrepreneur) adalah seorang individu yang siap memenuhi sesuatu.

Menurut Meredith (Suryana dan Bayu, 2011), “wirausaha adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan usaha mengumpulkan serta sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan daripadanya dan mengambil tindakan yang tepat guna memastikan kesuksesan”.

Sejalan dengan pendapat Alma (2013:24) yang mengatakan wirausaha adalah individu yang tidak pernah puas dengan sistem ekonomi yang ada, dengan mendobrak hal tersebut melalui produk yang mereka ciptakan baik secara individu maupun kelompok.

Menurut Suryana (2014:13) seorang wirausahawan merupakan individu yang memiliki kemampuan dalam mengelola sumber daya, baik dalam penggunaannya serta mengkombinasikan dengan aspek lain seperti, bahan baku, pekerja, modal, keahlian, dan informasi.

Sedangkan menurut Rahmawati (2017) Berwirausaha merupakan cara baru dalam pembangunan, kepemilikan, dan pelaksanaan usaha (bisnis) yang bermanfaat bagi diri sendiri maupun orang lain.

2.2.2 Ruang Lingkup Kewirausahaan

Ruang lingkup kewirausahaan sangat luas sekali, secara umum , ruanglingkup kewirausahaan adalah bergerak dalam bisnis. Jika diuraikan secara rinciruang lingkup kewirausahaan , bergerak dalam bidang:

- a. Lapangan agraris Ruang lingkup yang pertama ini mencakup berbagai kegiatan kewirausahaan yang ada pada sektor pertanian, perkebunan dan kehutanan. Misalnya yaitu para petani yang menanam padi sehingga padi tersebut diperjualbelikan. Atau juga, para pengusaha perkebunan yang menanam berbagai tanaman yang dapat dipanen dan kemudian dapat diperjualbelikan seperti teh, kopi dan kelapa sawit.
- b. Lapangan perikanan Dalam ruang lingkup perikanan, semua kegiatan kewirausahaan tentu saja berhubungan dengan ikan. Ada usaha pemeliharaan ikan dan penetasan ikan, contohnya budidaya lele atau ikan hias. Ada pula usaha makanan ikan yaitu pembuatan pakan ikan seperti pelet. Kemudian usaha pengangkutan ikan pun tercakup dalam ruang lingkup ini.

- c. Lapangan peternakan Seperti namanya, ruang lingkup kewirausahaan ini mencakup semua usaha dalam sektor peternakan. Misalnya saja usaha pengembangbiakkan burung atau unggas, dan ada juga usaha peternakan bangsa binatang menyusui seperti kambing dan sapi.
- d. Lapangan perindustrian dan kerajinan Dalam ruang lingkup yang satu ini ada empat kategori yang berbeda yang bisa disebutkan. Pertama, yaitu industri besar, dan kedua ada industri menengah yang diikuti oleh industri kecil. Kemudian untuk kategori terakhir, pengrajin, dibagi menjadi beberapa usaha yaitu pengolahan hasil pertanian seperti beras, perkebunan seperti teh, perikanan seperti ikan, peternakan seperti ayam dan kehutanan seperti pembuatan mebel.
- e. Lapangan pertambangan dan energi Pada ruang lingkup ini, semua kegiatan kewirausahaan dilakukan dalam sektor pertambangan dan energi. Sebagai contohnya yaitu pengusaha yang beroperasi dalam tambang batu bara, minyak bumi, dan masih banyak contoh yang lainnya.
- f. Lapangan perdagangan Dalam kewirausahaan, lapangan perdagangan dibagi menjadi tiga kategori yaitu sebagai pedagang besar, sebagai pedagang menengah, dan sebagai pedagang kecil seperti pengusaha toko kelontong atau lainnya.
- g. Lapangan pemberi jasa Dalam ruang lingkup yang terakhir ini, ada beberapa kategori yang tercakup. Ada pedagang perantara, koperasi,

pengusaha angkutan, pemberi kredit atau perbankan, pengusaha biro jasa travel pariwisata, pengusaha hotel dan restoran, pengusaha asuransi, perbengkelan, tata busana, pergudangan, dan lain sebagainya.

2.2.3 Keterampilan Kewirausahaan

Keterampilan adalah kemampuan untuk menggunakan akal, fikiran, ide, dan kreatifitas dalam mengerjakan, mengubah ataupun membuat sesuatu menjadi lebih bermakna sehingga menghasilkan sebuah nilai dari hasil pekerjaan tersebut. menurut Dunnette (1976) keterampilan merupakan pengetahuan yang didapatkan dan dikembangkan melalui latihan atau training dan pengalaman dengan melakukan berbagai tugas. sedangkan kewirausahaan menurut Peter F Drucker (Kasmir, 2012: 12) mengatakan kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Kewirausahaan adalah ilmu, seni maupun perilaku, sifat, ciri, dan watak seseorang yang memiliki kemampuan dalam mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif.

Beberapa karakteristik lain dari kewirausahaan dijelaskan oleh Y.B. Irianto (2008) yang terdiri dari kemampuan-kemampuan tertentu; seperti kemampuan bergerak, kemampuan berpikir, kemampuan membina relasi, kemampuan berkomunikasi, serta kemampuan khusus. Kemampuan bergerak terdiri dari kemampuan untuk berinisiatif, semangat, ketekunan, serta tanggung jawab. Sementara kemampuan berpikir terdiri dari kreativitas, pikiran kritis, analitis, membangun gagasan/ide, dan inovatif. Kemampuan membina relasi serta kemampuan berkomunikasi terkait dengan

pemahaman dalam menyampaikan gagasan baik secara lisan dan tulisan, serta keramahan, kebijaksanaan, maupun kemampuan untuk bekerjasama. Terakhir, kemampuan khusus terkait dengan penguasaan pada bagian tertentu seperti produksi ataupun pelayanan dalam kegiatan kewirausahaan tersebut. Selain kemampuan-kemampuan tersebut, etos bisnis juga merupakan karakteristik khusus dan unik yang menjadi dasar kegiatan kewirausahaan.

Melalui karakteristik-karakteristik tersebut, kegiatan kewirausahaan dapat diarahkan dalam usaha mencapai tujuan ataupun memberikan manfaat tertentu. Kewirausahaan memiliki visi berupa ide inovatif ataupun cara yang lebih baik dalam menjalankan sesuatu, dengan hasil akhir berupa penciptaan usaha baru. Setidaknya terdapat beberapa tujuan dari kegiatan kewirausahaan yang dijelaskan oleh Munawaroh dkk (2016).

Pelatihan keterampilan wirausaha dilaksanakan untuk memberikan pengetahuan kewirausahaan, mendorong tumbuhnya obsesi dan motivasi berwirausaha, meningkatkan pemahaman manajemen (organisasi, produksi, keuangan dan pemasaran), merubah pola pikir tentang kewirausahaan dan membuat rencana bisnis usaha.

1. Latihan Pengelolaan Keuangan

Jenis training yang satu ini sangatlah wajib diikuti setiap pelaku usaha, terlebih apabila Kamu merupakan seseorang yang baru menjajaki dunia bisnis. Pada dasarnya, kemampuan untuk mengelola keuangan bukanlah tergantung pada latar belakang pendidikan yang Kamu miliki sebelumnya, melainkan justru

ditentukan oleh cara Kamu membuat prioritas dalam menggunakan dana.

Pada era digital, bisa dibilang pelaku usaha jauh lebih beruntung karena sistem pemasukan bisnis bisa tercatat secara otomatis, misalnya saja melalui Cashlez Reporting. Melalui layanan ini, setiap transaksi yang masuk bisa langsung Kamu pantau, tanpa perlu datang langsung ke tempat usaha.

2. Latihan Kepemimpinan

Jenis training yang satu ini sangatlah wajib diikuti setiap pelaku usaha, terlebih apabila Kamu merupakan seseorang yang baru menjajaki dunia bisnis. Pada dasarnya, kemampuan untuk mengelola keuangan bukanlah tergantung pada latar belakang pendidikan yang Kamu miliki sebelumnya, melainkan justru ditentukan oleh cara Kamu membuat prioritas dalam menggunakan dana.

Pada era digital, bisa dibilang pelaku usaha jauh lebih beruntung karena sistem pemasukan bisnis bisa tercatat secara otomatis, misalnya saja melalui Cashlez Reporting. Melalui layanan ini, setiap transaksi yang masuk bisa langsung Kamu pantau, tanpa perlu datang langsung ke tempat usaha.

3. Latihan Layanan Pelanggan

Kualitas layanan sebuah bisnis juga sangatlah berperan penting pada reputasi usaha Kamu. Soalnya, semakin bagus layanan yang Kamu berikan, maka semakin tinggi juga kepuasan pelanggan

yang nantinya akan berpengaruh pada keuntungan yang Kamu dapatkan.

Tentu saja, terlepas dari apapun skala bisnis Kamu, Kamu perlu mempertimbangkan kualitas layanan sebagai salah satu aspek utama. Misalnya saja melalui penggunaan Cashlez yang menerima bermacam-macam pilihan pembayaran nontunai sehingga pelanggan tidak perlu antri.

4. Latihan Pengembangan Soft Skill

Ketika Kamu menjalankan usaha, keahlian yang Kamu butuhkan bukanlah yang bersifat terapan saja, melainkan juga *soft skill* yang berhubungan dengan kecerdasan emosional, etika berbisnis, kerjasama tim, komunikasi, serta kemampuan untuk menyelesaikan masalah.

Tidak heran, pelatihan untuk mengembangkan *softskill* juga diperlukan oleh pelaku usaha sehingga mereka bisa menjadi pemimpin bisnis yang lebih bijaksana dan bekerja secara lebih efektif. Dengan begitu, bisnis yang dikelola pun bisa menghasilkan lebih banyak profit.

5. Pelatihan Compliance

Apakah selama ini Kamu masih beranggapan bahwa pelatihan untuk bidang *compliance* hanya diperlukan oleh pelaku usaha yang bisnisnya sudah termasuk skala korporat saja? Padahal, anggapan ini tidaklah sama sekali benar *loh!* Kamu yang merupakan

pelaku UMKM juga bisa belajar banyak apabila mengikuti pelatihan di bidang *compliance*.

Sebagai contoh, *compliance training* memberikan Kamu banyak pengetahuan mengenai dasar-dasar pembuatan *compliant* dalam berbisnis, seperti lisensi maupun ketentuan pajak yang Kamu perlukan. Bukan hanya itu saja, Kamu pun bisa menjalankan bisnis secara lebih bijak tanpa melanggar ketentuan lingkungan.

6. Pelatihan Marketing

Sudah bukan rahasia lagi apabila strategi pemasaran termasuk sebagai salah satu aspek yang dibutuhkan dalam menjalankan usaha. Maka dari itu, apapun skala usaha yang Kamu tekuni, baik bisnis UMKM maupun *enterprise*, kemampuan dalam bidang marketing tetaplah bersifat esensial.

Melalui pengetahuan di bidang ini, Kamu bisa memahami seperti apa kiat yang perlu Kamu lakukan untuk mempromosikan produk dan layanan Kamu secara efektif. Bukan hanya itu saja, pelatihan dalam aspek marketing akan membuka kesempatan bagi Kamu untuk mempelajari tren-tren terbaru yang dapat Kamu sesuaikan dengan target pelanggan.

2.2.4 Indikator Keterampilan Wirausaha

Menurut D. Made Dharmawati (2016:195), indikator keterampilan wirausaha diantaranya, adalah.

1. Keterampilan konseptual

Hal ini menyangkut kecakapan dalam menjalankan fungsi-fungsi manajerial serta menginterpretasikan informasi dari berbagai sumber informasi.

2. Keterampilan dalam kreatif dalam memberikan nilai tambah.

Merupakan keterampilan dalam memberikan suatu kelebihan pada produk atau jasa pada perusahaan

3. Keterampilan dalam memimpin dan mengelola.

Hal ini berkaitan dengan kemampuan dalam memimpin suatu organisasi dan mengelola sumber daya yang ada.

4. Keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi.

Merupakan keterampilan untuk menjalin hubungan dengan orang banyak, karena wirausaha tidak mungkin berdiri sendiri tanpa adanya kerja sama dengan orang lain.

5. Keterampilan teknik usaha yang dilakukan.

keterampilan mengenai kemampuan khusus yang dimiliki juga mengimplementasikannya kedalam hal-hal yang berkaitan dengan usaha yang dijalankan.

2.3 Pengertian Digital Marketing

Digital Marketing adalah istilah umum untuk pemasaran barang atau jasa yang ditargetkan, terukur, dan interaktif dengan menggunakan teknologi digital. Tujuan utama dari digital marketing adalah untuk mempromosikan merek, membentuk preferensi dan meningkatkan traffic penjualan melalui beberapa teknik pemasaran digital. Istilah lain dari digital marketing adalah online marketing atau internet marketing. Digital marketing sebenarnya

hampir mirip dengan pemasaran pada umumnya. Namun, yang membedakan adalah perangkat yang digunakan

strategi digital marketing mengapa pemasar perlu strategi pemasaran digital? tanpa teknologi pemasar akan kehilangan peluang bahkan bisnis. strategi pemasaran digital akan membantu pemasar untuk menganalisis konsumen dan membuat keputusan berdasarkan informasi yang diperoleh dari konsumen secara langsung. sehingga pemasar bisa memastikan bahwa strategi yang diterapkan sudah relevan dengan bisnis yang dijalkannya. untuk pengabdian ke pemasaran digital, penting bagi pemasar untuk memahami perkembangan pasar digital, dan bagaimana teknologi sangat berpengaruh pada perkembangan bisnis kita untuk meningkatkan brand dan mendatangkan pelanggan untuk kita. semakin banyak target pasar yang menggunakan teknologi maka semakin mudah pemasar untuk meneliti, mengevaluasi, menganalisis sebuah produk atau jasa yang dikonsumsi oleh konsumen. tidak seperti bentuk pemasaran tradisional, pemasaran digital yang memanfaatkan internet sebagai penggerakannya memiliki kelebihan yaitu memperluas jangkauan pemasaran. dengan menggunakan teknologi digital, pemasar dapat melampaui batas dari geografi dan zona waktu. maka dari itu selain internet sebagai porosnya, sebagai pemasar juga penting memiliki strategi pemasaran yang jelas untuk membantu pemasar agar tetap fokus, memastikan bahwa kegiatan pemasaran selaras dengan tujuan bisnis dan yang terpenting adalah memastikan bahwa pemasar dapat menargetkan konsumen dengan tepat

2.3.1 Jenis-jenis Digital Marketing

1. Website

Salah satu jenis dari digital marketing yaitu website. Jika diperhatikan, sudah banyak produk atau jasa yang sudah menggunakan website, sebagai sarana promosi dan memasarkan produknya di era digital. Selain sebagai sarana promosi dan memasarkan produk, melalui website pun konsumen dapat mencari dan melihat review tentang produk yang ingin dibeli. Berikut keuntungan menggunakan website.

2. Sosial media marketing

Sosial media marketing adalah pemasaran menggunakan situs media sosial untuk meningkatkan visibilitas di internet dan untuk mempromosikan produk dan layanan. Situs media sosial berguna untuk membangun jejaring sosial dan bisnis. Melalui sosial media bisa menjadi jembatan untuk bertukar ide, pengetahuan, bahkan komunikasi antar pengguna. Kemunculan media sosial menciptakan pengakuan yang berkembang tentang pergeseran push marketing ke model percakapan yang mengarah pada keputusan pembelian pelanggan berdasarkan konten dari ulasan blog, pemberian tag, komentar akun dan lainnya.

3. Search Engine atau Mesin Pencarian

Search Engine atau Mesin Pencari adalah jenis website yang khusus untuk mengumpulkan daftar website yang bisa ditemukan di internet dalam data base yang kemudian menampilkan daftar indeks ini berdasarkan kata kunci atau keyword yang dicari oleh user. Search

Engine terbagi menjadi 2 yaitu SEO dan SEM. SEM memudahkan dalam mengupayakan website bisa muncul dihalaman pertama google maka kita dapat menggunakan dua kategori berikut

4. Email Marketing

Email marketing adalah sebuah tindakan atau aktivitas mengirimkan pesan komersil seperti promo, penawaran produk, diskon, penawaran membership dan lain sebagainya kepada sekelompok orang dengan menggunakan media email. Memanfaatkan email untuk pemasaran adalah salah satu strategi marketing yang sangat efektif dan murah. Meskipun demikian, email marketing tidak boleh dikirim secara sembarangan dan terus menerus (Gusti Ngurah Mega Nata, 2017). Sebelum mengirim email promosi produk akan lebih baik jika bagian marketing mencari tahu minat dan beberapa informasi penting berkaitan dengan penerima. Informasi tentang minat atau kesukaan dari client dapat ditemukan dari kumpulan email yang pernah mereka kirim ke inbox kita.

5. Iklan secara online

Jenis digital marketing yang satu ini hampir sama dengan jenis iklan yang lainnya. Yaitu memanfaatkan platform youtube ataupun media lainnya. Namun, untuk memanfaatkan media periklanan secara online ini perlu mempersiapkan dana promosi terlebih dahulu. Keuntungan dari periklanan secara online yaitu pelaku UMKM dapat menargetkan target konsumen yang akan ditayangkan

2.3.2 Kelebihan menggunakan Digital Marketing

Berikut beberapa keuntungan menggunakan digital marketing yaitu:

- a. Efisiensi biaya dan waktu: dibandingkan dengan pemasaran tradisional yang harus menyebarkan brosur dan lainnya, pemasaran digital memiliki biaya yang lumayan rendah dan mendapatkan jangkauan pasar yang lebih jauh lebih besar tanpa harus membuang banyak waktu untuk melakukan promosi secara langsung (offline).
- b. Interaktif: pengguna online dapat memilih kapan untuk memulai pemasarannya, dengan siapa, dimana saja dan berapa lama nya tidak terbatas oleh waktu.
- c. Kesempatan untuk penetrasi dan jangkauan pasar lebih luas. Jadi sangat berpeluang untuk UMKM.
- d. Konten menarik: pemasaran digital menawarkan banyak konten menarik, praktis dan tidak terbatas.
- e. Mudah diukur: teknologi digital memungkinkan pengukuran. Jadi, pemilik usaha dapat mengetahui seberapa jauh konten yang dibuat dapat berdampak pada penjualan.
- f. Pemirsa tak terbatas: kunjungan pada platform online yang dibuat oleh pemilik usaha tak terbatas. Misalnya kunjungan pada web, media sosial dan akun lainnya.

2.3.3 Kekurangan menggunakan Digital Marketing

Koneksi internet: mungkin beberapa kasus muncul ketika melakukan promosi online misalnya koneksi internet. Ketika koneksi internet lambat, pengunjung pun sulit untuk mengakses konten yang telah diupload. Masalah

pembayaran: banyak orang yang masih belum mengerti tentang metode pembayaran secara online. Kurangnya kepercayaan pengguna karena banyaknya penipuan, kualitas barang yang dijual tidak sesuai dengan ekspektasi dan lain-lain

2.3.4 Manfaat Digital Marketing

Meningkatkan penjualan Pemanfaatan media digital untuk beriklan bisa meningkatkan penjualan produk ataupun jasa. Jangkauan konsumen dan target pasar yang meluas akan membuat produk anda semakin dilihat banyak orang. Lebih dekat dengan konsumen Menjalin komunikasi dengan konsumen melalui media digital akan membuat konsumen menjadi lebih dekat dengan anda. Memberikan pelayanan terbaik agar konsumen mantap membeli produk atau jasa yang anda sediakan. Konsumen biasanya menyukai penjual yang memberikan respon cepat dan pelayanan yang ramah. Sehingga bisa memunculkan konsumen baru dan pelanggan setia. Meningkatkan pendapatan Tujuan utama dari berbisnis adalah meraih pendapatan, keuntungan dan loyalitas pelanggan. Dengan berkembangnya jaringan konsumen yang dimiliki, maka pendapatan juga ikut bertambah. Pendapatan yang meningkat juga bisa mendorong pertambahan profit untuk bisnis

2.4 Pengertian Media

Kata “media” berasal dari bahasa latin yang merupakan bentuk jamak dari “medium”, secara harfiah berarti perantara atau pengantar. National Education Association (NEA) mendefinisikan media sebagai segala benda yang dapat dimanipulasikan, dilihat, didengar, dibaca atau dibicarakan beserta instrument yang dibaca atau dibicarakan beserta instrument yang

dipergunakan untuk kegiatan tersebut.

Media berasal dari bahasa latin yang berarti antara atau perantara, yang merujuk pada sesuatu yang dapat menghubungkan informasi antara sumber dan penerima informasi. Media dipandang sebagai bentuk-bentuk komunikasi massa yang melibatkan sistem symbol dan peralatan produksi dan distribusi. Media dapat diartikan secara sederhana sebagai alat berkomunikasi atau pesan yang dapat merubah pola komunikasi, budaya komunikasi hingga bahasa dalam komunikasi antar manusia.

Media sosial (Social Networking) adalah sebuah media online dimana para penggunanya bisa dengan mudah berpartisipasi, berbagi dan menciptakan isi meliputi blog, sosial network, atau jejaring sosial, wiki, forum dan dunia virtual. Blog, jejaring sosial dan wiki merupakan bentuk media sosial yang paling umum digunakan oleh masyarakat seluruh dunia.

Media sosial merupakan sebuah aplikasi berbasis internet yang membangun diatas dasar ideologi dan teknologi Web 2.0 dan memungkinkan penciptaan dan pertukaran user generated content. Media sosial mengajak siapa saja yang tertarik untuk berpartisipasi dan memberi kontribusi dan feedback secara terbuka, memberikan komentar, serta membagi informasi dalam waktu yang cepat dan tak terbatas.

Media sosial yang saat ini marak di masyarakat adalah Facebook, Twitter, Instagram, TikTok, dan lain sebagainya. Media sosial ini dapat merubah pola komunikasi yang menjadikan masyarakat lebih fokus terhadap media sosial yang berisi informasi-informasi yang jarang diketahui realist dan pada umumnya masyarakat mudah saja untuk percaya terhadap berita-berita

yang beredar diakun media sosialnya.

Dapat disimpulkan bahwa media sosial merupakan media online yang digunakan masyarakat zaman modern baik kalangan anak-anak, remaja, dan dewasa yang dimanfaatkan untuk berinteraksi dan bertukar wawasan, berkomunikasi jarak jauh, serta media pemasaran dan promosi bisnis. Media sosial mengajak siapa saja untuk berpartisipasi dengan memberi kontribusi dan feedback secara terbuka, memberi komentar apa saja, serta membagi informasi dalam waktu yang cepat dan tak terbatas.

2.4.1 Fungsi Media Sosial

Fungsi media sosial dalam perannya saat ini, telah membangun sebuah kekuatan besar dalam membentuk pola perilaku dan berbagai bidang dalam kehidupan manusia. Hal ini yang membuat fungsi media sosial sangat besar.

Adapun fungsi media sosial diantaranya sebagai berikut:

1. Media sosial adalah media yang didesain untuk memperluas interaksi sosial manusia dengan menggunakan internet dan teknologi web.
2. Media sosial berhasil mentransformasi praktik komunikasi searah media siaran dari satu institusi media ke banyak audience (one to many) ke dalam praktik komunikasi dialogis antara banyak audience (many to many).
3. Media sosial mendukung demokratisasi pengetahuan dan juga informasi.

2.4.2 Manfaat Media Sosial

Pengaruh media sosial mendatangkan beragam manfaat bagi

penggunanya baik individual maupun dunia bisnis. Adapun manfaat media sosial bagi individu dan bagi dunia bisnis adalah:

1. Penggunaan pribadi. Individu menggunakan media sosial untuk alasan tertentu seperti tetap terhubung dengan berita-berita terkini, teknologi mutakhir, gosip, dan berbagai kejadian di seluruh dunia maupun sekitarnya.
2. Menggali kreativitas. Beragam bentuk media sosial yang ada yang digunakan oleh individu dapat menggali kreativitas serta mengekspresikan dirinya misalnya dengan menulis di blog.
3. Interaksi sosial. Manusia adalah makhluk sosial yang tidak akan lepas dari proses interaksi dengan manusia lainnya. Media sosial memungkinkan pengguna dapat berinteraksi dengan pengguna lainnya dengan menggunakan akses internet dan teknik-teknik komunikasi yang ada kapanpun dan dimanapun seperti website atau laman dan telepon pintar.
4. Meraih kekuasaan. Media sosial telah mengambil alih kekuasaan kepada tangan konsumen. Seseorang dapat memiliki pengaruh sosial melalui interaksi sosial yang dilakukan melalui laman atau teknologi bergerak.
5. Membangun citra produk secara daring (online branding). Media sosial dapat digunakan secara efektif dalam dunia bisnis untuk menciptakan impresi yang baik dan jangka panjang agar mudah diingat oleh konsumen atau calon konsumen.
6. Pemasaran. Media sosial pemasaran adalah cara yang digunakan

oleh organisasi bisnis dan nir laba untuk membangun hubungan yang efektif melalui kepercayaan, isi pesan yang bermanfaat, membantu dan kekuasaan.

7. Membangun hubungan. Media sosial digunakan dalam dunia bisnis untuk memenuhi kebutuhan konsumen dalam rangka menjaga kepuasan konsumen agar konsumen tetap setia pada produk yang telah digunakan.
8. Jaringan atau dari mulut ke mulut. Media sosial merupakan cara komunikasi dari mulut ke mulut dalam wajah baru, ketika individu terkoneksi satu dengan yang lainnya, sedikit saja kata-kata tentang suatu produk yang disampaikan melalui media sosial dapat segera menyebar. Disinilah konsumen dapat juga berperan sebagai agen pemasaran.
9. Manajemen reputasi daring. Merupakan kegiatan melakukan pengawasan reputasi internet mengenai seseorang, merek suatu produk atau bisnis dengan tujuan untuk menekan seluruh pembicaraan negatif atau menekannya ke dasar sebagai hasil dari mesin pencarian untuk mengurangi visibilitas yang bersangkutan.
10. Membangun komunikasi. Sebuah perusahaan atau bisnis dapat menggunakan media sosial untuk membangun sebuah komunitas di sekitar produk atau bisnisnya.
11. Menampilkan wajah manusia ke dalam bisnis. Manusia cenderung lebih nyaman berbisnis dan berpartisipasi dalam media sosial yang membantu bisnis mereka.

2. 5 Hasil Penelitian Empiris Sebelumnya

Hasil penelitian sebelumnya yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Umayatun Uswa Tahun 2020

Nama peneliti	Umuyatun Uswa
Tahun dan judul Jurnal	(2020) “Pemberdayaan Perempuan Melalui Kerajinan Batik Tulis Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga Di Pekon Ambara Barat Kabupaten Pringsewu.”
Alat Analisis	Penelitian ini menggunakan jenis penelitian field research, pendekatan kualitatif, sumber data primer dan sekunder serta menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi yang diperoleh dari informan terkait dengan permasalahan penelitian. Penelitian ini menggunakan objek penelitian di Pekon Ambara Barat Kabupaten Pringsewu.
Hasil Penelitian	Dari hasil penelitian diketahui pemberdayaan yang berfokus pada perempuan khusus nya ibu-ibu rumah tangga mampu untuk meningkatkan keterampilan hidup dan kemandirian nya dalam rumah tangga melalui kerajinan batik .

Wahyu Tjiptaningsih 2017

Nama peneliti	Wahyu Tjiptaningsih
Tahun dan judul Jurnal	(2017) “pemberdayaan perempuan dalam upaya peningkatan ekonomi keluarga. (Studi Kasus Pada Kelompok Usaha Perempuan di Desa Sindangkempeng Kecamatan Gregeh Kabupaten Cirebon).”
Alat Analisis	Menggunakan jenis penelitian kualitatif.
Hasil Penelitian	Hasil penelitian ini adalah Pelaksanaan pemberdayaan perempuan melalui strategi pemungkinan, penguatan, perlindungan, penyokongan, dan pemeliharaan sudah dilakukan dengan baik dan memberikan dampak pada peningkatan ekonomi hal ini terlihat dari rata-rata pendapatan dari Rp 15.200 menjadi 20.000 perorang. perbedaan dalam penelitian ini membahas mengenai pemberdayaan perempuan dalam upaya peningkatan ekonomi keluarga.

Siti Taslimatul Umah (2019)

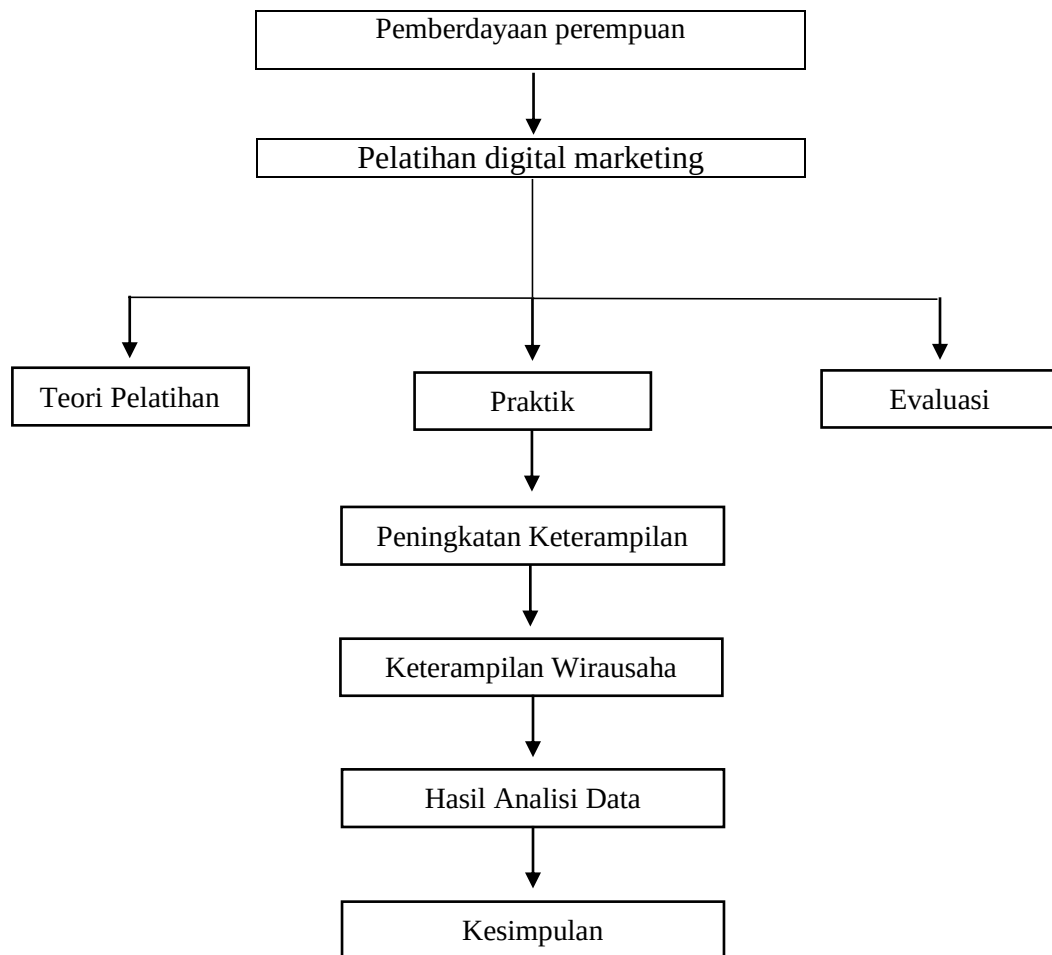
Nama peneliti	Siti Taslimatul Umah
Tahun dan judul Jurnal	(2019) “Pemberdayaan Masyarakat Dalam Pengembangan Kewirausahaan Kerajinan Tangan Oleh Karang Taruna Gj Makmur Di Desa Goras Jaya Kecamatan Bekri Lampung Tengah”

Alat Analisis	penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif guna memberikan gambaran dan data lengkap yang diperoleh dari observasi, wawancara, dan dokumentasi.
Hasil Penelitian	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa program pengembangan kewirausahaan ini dapat memberdayakan masyarakat karena masyarakat dapat memanfaatkan sumber daya alam yang ada di Desa Gores Jaya menjadi penghasilan untuk para masyarakat desa setempat.

2.6 Kerangka Berpikir

Kerangka berfikir (kerangka konsep) merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting (Sugiyono, 2015). Kerangka berpikir menjelaskan pola hubungan antara variabel yang ingin diteliti yaitu hubungan antara variabel independen/bebas (X) dan dependen/terikat (Y). Dalam penelitian ini, variabel independen yang ingin diteliti yaitu Pemberdayaan Perempuan Variabel dependen yang diteliti adalah keterampilan kewirausahaan(Y).

Gambar 2.4
Kerangka Berpikir



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Rancangan Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kualitatif. Menurut Sugiyono (2018) penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih independen (bebas) yaitu Pemberdayaan Perempuan dan variable dependen (terikat) yaitu meningkatkan pelatihan Kewirausahaan.

Tahapan proses penelitian yang dilakukan peneliti dimulai dari penelitian awal untuk membuktikan dugaan awal peneliti yang ada pada objek penelitian. Kemudian dilanjutkan dengan studi pustaka untuk menggali landasan teoritis dan hasil-hasil kajian empiris pada penelitian sebelumnya untuk digunakan sebagai dasar membangun model penelitian. Setelah itu dilanjutkan observasi dan interview di lapangan, pengumpulan data melalui wawancara, setelah data terkumpul kemudian dilakukan analisis dan diambil kesimpulan.

3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di pelaku UMKM binaan Disprindakop Kabupaten Bulungan, Kecamatan Tanjung Selor, Kabupaten Bulungan, Kalimantan Utara. Waktu pelaksanaan dilakukan selama tiga bulan. Jadwal pelaksanaan penelitian ini direncanakan sebagaimana tabel berikut ini :

Tabel 3.1

Jadwal Kegiatan Penelitian Skripsi

[illegible]

3.3 Teknik Cuplikan/*Sampling*

Dalam penelitian kualitatif untuk memperoleh informasi yang mendalam mengenai fokus penelitian, maka peneliti menggunakan teknik cuplikan (*sampling*) yaitu *purposive sample* atau sampel bertujuan. Menurut Afifuddin (2009: 130), teknik *purposive sample* adalah sampel yang dipilih bergantung pada tujuan penelitian tanpa memperhatikan kemampuan generalisasinya. Sementara menurut Moleong (2011: 224) menyatakan bahwa teknik *purposive sample* merupakan pemilihan sampel yang didasarkan pada fokus penelitian dengan maksud untuk menjaring informasi sebanyak mungkin. Peneliti memilih narasumber yang menjadi tujuan penelitian yaitu pelaku UMKM binaan Disprindakop kabupaten Bulungan.

3.4 Sumber Data

Data penelitian terdiri dari dua macam, yaitu:

Data Primer

Sumber yang didapatkan langsung dari lapangan atau tempat penelitian seperti kata-kata dan tindakan orang-orang yang diamati atau diwawancarai merupakan sumber data utama. Sumber ini diambil dengan cara pencatatan tertulis maupun dengan wawancara. penelitian dengan data ini untuk mendapatkan informasi yang diperoleh langsung dari karyawan dengan melakukan wawancara terstruktur pada pihak pelaku UMKM binaan Disprindakop kabupaten Bulungan, selain itu peneliti dalam mengumpulkan data juga dilakukan dengan cara dokumentasi supaya data yang diperoleh lebih relevan.

Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang didapat secara tidak langsung dari sumber informasi yang bukan diusahakan sendiri oleh peneliti. Sumber data sekunder adalah sumber-sumber seperti artikel, internet, jurnal, dan bacaan yang berhubungan dengan penelitian ini. Data sekunder yang diperoleh dalam penelitian ini berupa landasan teori, kajian empiris, dan indikator-indikator variabel.

3.5 Validitas Data

Pengecekan keabsahan data sangat perlu dilakukan agar data yang dihasilkan dapat dipercaya dan dipertanggung jawabkan secara ilmiah. Pengecekan keabsahan data merupakan suatu langkah untuk mengurangi kesalahan dalam proses perolehan data penelitian yang tentunya akan berimbas terhadap akhir dari suatu penelitian. Maka dari itu, dalam proses pengecekan keabsahan data pada penelitian itu harus melalui beberapa teknik pengujian. Adapun teknik yang digunakan dalam pemeriksaan keabsahan data (Lexy J Moleong, 1991: 175), yaitu: Triangulasi

Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu, tekniknya dengan pemeriksaan sumber lainnya.

Triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber. Triangulasi sumber digunakan untuk menguji kredibilitas data yang dilakukan untuk memperoleh data untuk mengetahui bagaimana tahapan pelaksanaan pemberdayaan perempuan melalui pelatihan kewirausahaan

serta dampak yang dirasakan para perempuan melalui pelatihan kewirausahaan. Triangulasi dalam penelitian ini menggunakan wawancara, observasi dan dokumentasi.

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan langkah penting dalam melakukan penelitian, karena data yang terkumpul akan dijadikan bahan analisis ini adalah dengan teknik triangulasi (Moleong, 2004: 135), yaitu:

1) Wawancara

Wawancara adalah suatu proses tanya jawab lisan, dimana 2 orang atau lebih saling berhadapan secara fisik, yang satu dapat melihat muka lain dan mendengar dengan telinga sendiri dari suaranya (Sukandarrumidi, 2006: 89). Wawancara dapat dilakukan oleh peneliti untuk mengetahui keadaan seseorang, wawancara sendiri dapat dilakukan secara individu atau kelompok guna mendapatkan informasi yang tepat dan otentik. Adapun dalam penelitian ini wawancara yang mendalam dilakukan dengan cara wawancara kepada pelaku UMKM binaan Disprindakop Kabupaten Bulungan.

2) Observasi

Observasi atau pengamatan merupakan suatu cara mengumpulkan data dengan jalan mengadakan pengamatan terhadap kegiatan yang sedang berlangsung. Kegiatan tersebut bisa berkenaan dengan berkunjung ke Disprindakop Kabupaten Bulungan. Jadi, observasi merupakan penelitian yang dilakukan secara sistematis dan sengaja dilakukan dengan menggunakan indra penglihatan untuk melihat kejadian yang berlangsung serta langsung menganalisis kejadian tersebut

langsung pada waktu kejadian itu berlangsung. Jadi dalam penelitian ini observasi digunakan untuk mendapatkan data tentang bagaimana tahapan pelaksanaan pemberdayaan perempuan melalui pelatihan kewirausahaan serta dampak yang dirasakan para perempuan melalui pelatihan kewirausahaan.

3) Dokumentasi

Dokumentasi adalah setiap bahan tertulis ataupun film, sedangkan record adalah setiap pernyataan tertulis yang disusun oleh seseorang atau lembaga untuk keperluan pengujian suatu peristiwa atau menyajikan akunting (Moleong, 2011: 216). Teknik dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan menghimpun dan menganalisis dokumen-dokumen, baik tertulis, gambar maupun elektronik. Dokumentasi yang digunakan dalam penelitian ini salah satunya adalah record hasil wawancara.

4) Studi Pustaka

Yaitu metode pengumpulan data dengan menggunakan literatur dan jurnal yang berhubungan dengan penelitian ini.

3.7 Metode Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data hasil wawancara, observasi dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data dan memilih mana yang penting serta mana yang perlu dipelajari serta membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami (Sugiyono, 2007: 333-345). Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif yang digunakan peneliti sebagaimana

yang dikemukakan Miles dan Hubberman (Sugiyono, 2007: 204) yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan langkah terakhir adalah penarikan kesimpulan. Langkah-langkah tersebut sebagai berikut.

a) Pengumpulan data

Pada tahap ini peneliti melakukan proses pengumpulan data dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang telah ditentukan sejak awal. Pengumpulan data tersebut menggunakan wawancara, observasi, dokumentasi dan studi pustaka.

b) Reduksi data

Reduksi data merupakan penyerderhanaan yang dilakukan melalui seleksi, pemfokusan dan keabsahan data mentah menjadi informasi yang bermakna, sehingga memudahkan penarikan kesimpulan.

c) Penyajian data

Penyajian data yang sering digunakan pada data kualitatif adalah bentuk naratif. Penyajian-penyajian data berupa sekumpulan informasi yang tersusun secara sistematis dan mudah dipahami.

d) Penarikan kesimpulan dan Verifikasi

Penarikan kesimpulan merupakan tahap akhir dalam analisis data yang dilakukan melihat hasil reduksi data tetap mengaju pada rumusan masalah secara tujuan yang hendak dicapai. Data yang telah disusun dibandingkan antara satu dengan yang lain untuk ditarik kesimpulan sebagai jawaban dari permasalahan yang ada. Pada penelitian kualitatif kesimpulan dapat berlangsung pada saat proses pengumpulan data,

sehingga masih bersifat kabur dan diragukan. Jadi kesimpulan harus selalu diverifikasi selama penelitian berlangsung.

Proses verifikasi hasil temuan ini dapat berlangsung singkat dengan mengingat hasil-hasil temuan terdahulu dan melakukan cek silang (*cross check*) dengan temuan yang lainnya (Idrus, 2009: 152). Peneliti kualitatif melakukan verifikasi agar dapat mempertahankan dan menjamin validitas dan reabilitas hasil temuannya, sehingga kesimpulan peneliti bersifat kokoh.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

Kelurahan Tanjung Selor Hilir secara administratif merupakan salah satu kelurahan yang berada di Kecamatan Tanjung Selor, berdasarkan Peraturan Daerah Pemerintah Kabupaten Bulungan Nomor : 07 Tahun 2008 Tentang Pembentukan Organisasi Kelurahan dalam wilayah Kabupaten Bulungan.

Luas wilayah kelurahan Tanjung Selor Hilir 191,34 Km² dengan jumlah penduduk 57.861 Jiwa yang terbagi menjadi penduduk Perempuan berjumlah 27.638 Jiwa dan Penduduk Laki-laki berjumlah 30.223. Ibu kota Kelurahan Tanjung Selor Hilir adalah Bulungan.

4.1.2 Profil PLUT UMKM Kabupaten Bulungan

Hadirnya UU. No.20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, (UMKM) sebagai membina dan mengembangkan dengan pengupayaan yang dilakukan pemerintah, dalam bentuk wirausaha/pelaku usaha dan masyarakatnya dengan memberikan pembimbingan, membantu diperkuatnya guna penumbuhan dan peningkatan mempunyai home industri ataupun pengusaha kecil hingga dapat sebagai pengusaha yang kuat dan berdiri sendiri sehingga berkembangnya menjadi pengusaha menengah

Tingginya jumlah usia produktivitas tidak sebanding lurusnya

dengan tersedianya jumlah lowongan pekerjaan, hingga memacu masyarakat dalam terciptanya pergerakan dalam dunia usaha hingga peningkatan daya saing guna majunya ekonomi di masyarakat tersebut. Sehingga kini mulai munculnya para pelaku usaha home industri ataupun sektor industri UMKM sebagai salah satu penggerak perekonomian masyarakat. Pengembangan dalam UMKM ini adalah cara yang diupayakan oleh pemerintah baik pusat maupun daerah, sehingga masyarakat dapat diberdayakan dengan program-program yang dicanangkan oleh pemerintah. Dengan hadir PLUT yang ada di Kabupaten Bulungan bersama dengan Prindakop Kabupaten Bulungan melalui UMKM melalui memfasilitas, membimbing, melakukan dampingan, serta membantu penguat untuk menumbuhnya dan meningkatkan kemampuan serta terciptanya daya saing bagi UMKM.

4.1.3 Visi Misi PLUT UMKM Kabupaten Bulungan

1) Visi

“Peningkatan investasi berkelanjutan melalui pelayanan perizinan prima dengan aparatur profesional”

2) Misi

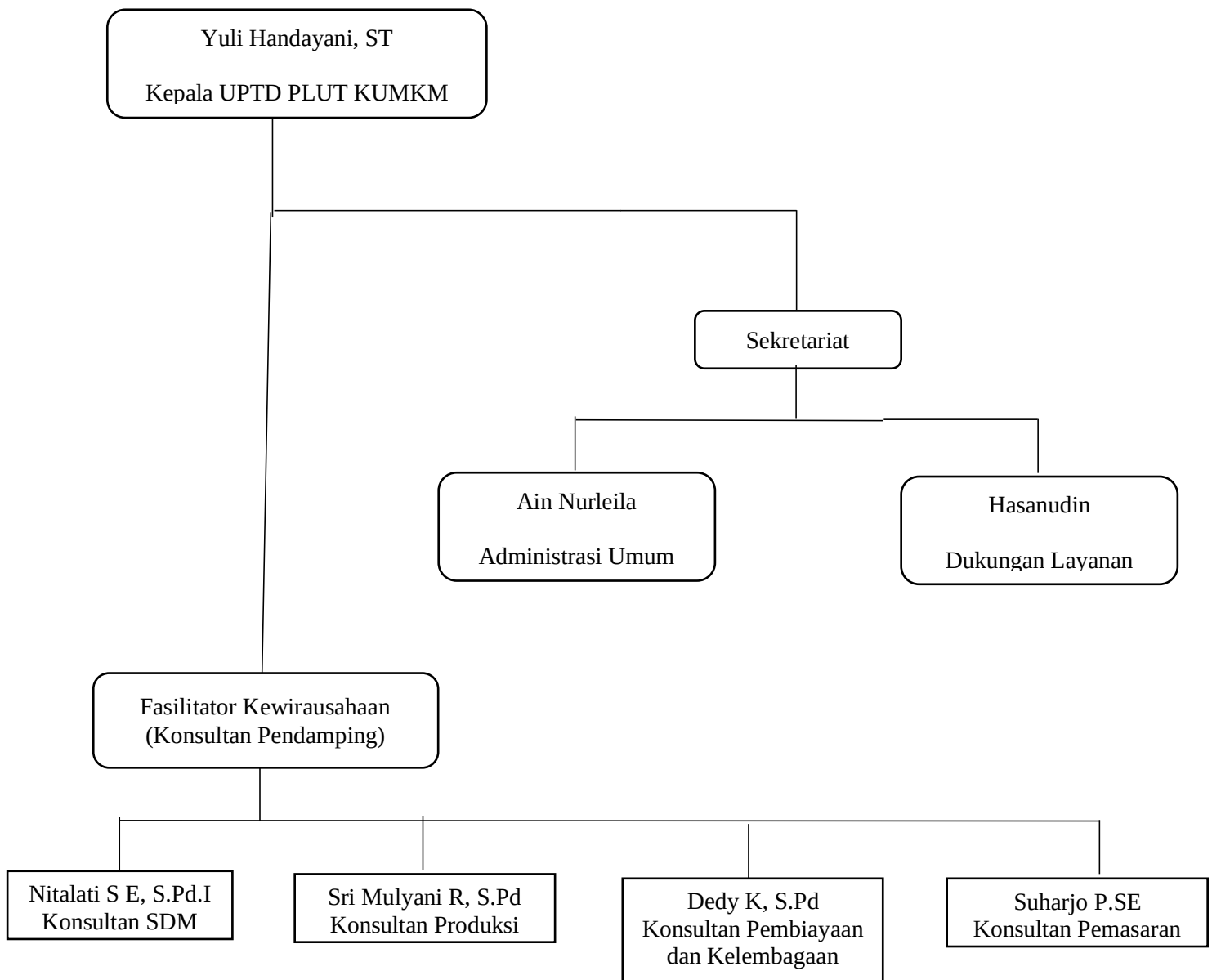
1. Memberikan pelayanan public yang lebih baik, mudah, murah, cepat dan tepat serta transparan
2. mewujudkan pelayanan perizinan dan non perizinan melalui aparatur profesional dan mengembangkan pelayanan berbasis teknologi

3. mewujudkan optimalisasi pemanfaatan potensi sumber daya daerah dalam mendukung investasi yang berkelanjutan
4. meningkatkan iklim investasi dan iklim usaha yang berdaya saing berkualitas

4.1.4 Struktur Kepengurusan PLUT UMKM Kabupaten Bulungan

Gambar 4.1

Struktur kepengurusan Plut UMKM Kabupaten Bulungan



Sumber Data dari PLUT KUMKM Kabupaten Bulungan

4.1.5 Usaha/Barang/Jasa yang Akan Dikembangkan PLUT KUMKM

Pada tahun 2018 PLUT KUMK Kabupaten Bulungan akan mengembangkan semua unit Usaha yang dimilikinya yakni.

1. Unit kerja structural setara eselon III atau eselon IV di bawah perangkat daerah tingkat provinsi atau perangkat daerah tingkat Kabupaten/Kota.
2. Unit pelaksana teknis daerah (UPTD) di bawah koordinasi perangkat daerah provinsi atau perangkat daerah tingkat Kabupaten/Kota.
3. Badan layanan umum daerah (BLUD) di bawah koordinasi perangkat daerah tingkat provinsi atau perangkat daerah tingkat Kabupaten/Kota.

4.2 Data Collecting (Pengumpulan Data)

Dalam penelitian ini informan yang diwawancarai berasal dari beberapa pihak yang berkaitan dengan penelitian pemberdayaan perempuan menggunakan pendekatan Digital Marketing dalam Meningkatkan Keterampilan Wirausaha. Informan yang berhasil di wawancarai secara intensif yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.1

Daftar Informan

Nama	Jenis Kelamin	Usia	Pekerjaan	Keterangan
Suharjo P.SE	Laki-laki	33	Konsultan Pemasaran	Informan 1
Fitri Sri Rizki	Perempuan	25	Wirausaha	Informan 2
Meity	Perempuan	30	Wirausaha	Informan 3
Enci	Perempuan	25	Wirausaha	Informan 4
Digna Febrianti	Perempuan	29	Wirausaha	Informan 5
Yanti	Perempuan	25	Wirausaha	Informan 6
Andi Wafik Azizah	Perempuan	24	Wirausaha	Informan 7

4.3 Data Reduction (Reduksi Data)

Tabel 4.2

Reduksi data dan triangulasi sumber

NO	Tema	Keterangan
Poin-poin Pendekatan Digital Marketing Dalam Meningkatkan Keterampilan Wirausaha		
1	Memahami pengalaman perempuan di Tanjung Selor Hilir dalam mengikuti pelatihan digital marketing.	<p>Banyak pengalaman yang di dapati ketika mengikuti pelatihan digital marketing, yang awalya hanya melalui mulut ke mulut terus mengikuti event-event yang ada tapi setelah ada nya pelatihan jadi enak untuk memasarkan produk lewat media dengan tujuan dapat meningkatkan penjualan. (Informan 1)</p> <p>Tentu sangat membantu dalam menjual produk lewat media dengan hanya memodalkan jaringan internet dan tidak lagi cape-cape memperkenalkan produk melalui mulut ke mulut dan menggunakan media bisa meningkatkan penjualan. (Informan 2)</p> <p>Iya itu sangat membantu untuk mempromosikan penjualan melalui media karena awalnya yang hanya menjual produk lewat orang-orang terdekat tapi sekarang menggunkan media dengan hanya bermodalkan internet saja dan dapat meningkatkan penjualan. (Informan 3)</p> <p>Iya itu sangat-sangat membantu karena awalnya saya tidak begitu paham dengan teknologi sehingga hanya mengandalkan orang-orang yang pernah membeli produk untuk membantu mempromosikan, setelah mengikuti pelatihan jadi gampang untuk memperkenalkan atau mempromosikan produk saya dan itu juga meningkatkan penjualan produk saya. (Infroman 4)</p> <p>Iya itu sangat membantu saya dalam menjual produk karena dulu saya hanya menjual lewat event-event yang ada tapi setelah adanya pelatihan digital marketing saya jadi lebih enak menjual produk dan itu dapat meningkatkan</p>

		<p>penjualan produk saya. (Informan 5)</p> <p>Iya sangat membantu saya dalam mempromosikan produk saya dengan bermodalkan internet saya bisa mempromosikan atau menjual produk saya jauh lebih banyak, dengan harapan dapat meningkatkan penjualan produk yang saya jual. (Informan 6)</p> <p>Iya itu sangat membantu karena dulu saya menjual atau memperkenalkan produk hanya lewat orang-orang terdekat tapi dengan adanya pelatihan yang diadakan saya jadi lebih enak dan gampang dalam memperkenalkan atau menjual produk saya serta dapat meningkatkan penjualan produk saya (Informan 7)</p>
2	Mengetahui bagaimana pelatihan digital marketing telah meningkatkan keterampilan wirausaha perempuan di Tanjung Selor Hilir.	<p>Iya pasti dengan adanya pelatihan yang di berikan sehingga dapat berinovasi dalam memperkenalkan atau mempromosikan produk dengan tujuan dapat menarik pembeli. (Infroman 1)</p> <p>Iya pasti karena setelah saya mengikuti pelatihan saya jadi banyak berinovasi terhadap produk dan penjual melalui media sehingga dapat menarik pembeli. (Infroman 2)</p> <p>Iya dengan adanya pelatihan yang diikuti saya jadi lebih banyak berkreasi dan memberikan nilai tambah pada produk penjualan karena awalnya produk yang dijual hanya nama merk yang menempel diplastik tapi sekrang saya bisa menambah keterangan-keterangan dipalstik produk yang saya jual. (Informan 3)</p> <p>Iya pasti karena dengan adanya pelatihan itu saya dapat berkreasi dengan produk saya sehingga dapat menambah nilai terhadap produk yang saya pasarkan dan juga dengan adanya pelatihan tersebut saya jadi lebih gampang dalam berkomunikasi dan beriteraksi dengan para pembeli dengan tujuann produk yang saya tawarkan dapat tesserbar luas di kalangan masyarakat. (Informan 4)</p> <p>Iya dengan mengikuti pelatihan yang diberikan saya jadi lebih enak dalam berkounikasi dan berinteraksi dalam mempromosikan produk yang</p>

		<p>saya pasarkan dan juga saya dapat mengelola keuangan dengan tepat. (Informan 5)</p> <p>Iya pasti ada karena mengikuti pelatihan dapat memberikan banyak ide serta inovasi-inovasi baru terhadap produk saya dan juga saya dapat berkomunikasi serta berinteraksi dengan baik kepada para pembeli. (Informan 6)</p> <p>Iya pasti ada karena setelah saya mengikuti pelatihan yang di berikan saya jadi lebih enak berinteraksi dan berkomunikasi memperkenalkan produk ke orang-orang serta saya juga bisa meningkatkan nilai tambah kepada produk saya dengan tujuan dapat menarik pembeli. (Informan 7)</p>
3	Menganalisis dampak pelatihan digital marketing terhadap pemberdayaan perempuan di Tanjung Selor Hilir.	<p>Iya sangat berpengaruh untuk mereka karena yang awalnya memperkenalkan produk penjualan secara langsung atau tatap muka sekarang mereka dapat memanfaatkan teknologi dengan bermodalkan jaringan internet lebih leluasa memperkenalkan produk penjualan melalui media online. (Informan 1)</p> <p>Kalau menurutku ya, dengan adanya pelatihan digital marketing itu sangat berdampak terhadap cara dalam mempromosikan produk kepada calon pembeli Sebelum mengikuti pelatihan mempromosikan produk hanya lewat mulut ke mulut dan setelah mengikuti pelatihan dengan memanfaatkan teknologi yang ada, (Informan 2)</p> <p>Iya sangat berpengaruh kepada penjualan produk saya karena dengan adanya pelatihan saya dapat memanfaatkan teknologi sebagai media promosi produk penjualan yang saya jalani apalagi hanya bermodalkan jaringan internet yang sangat terjangkau sehingga membantu saya dalam memasarkan atau mempromosikan produk penjualan saya. (informan 3)</p> <p>Iya sangat besar dampak yang saya rasakan setelah mengikuti pelatihan yang diberikan dengan adanya pelatihan tersebut saya jadi lebih mudah dalam memperkenalkan produk-produk saya kepada kalangan masyarakat jadi saya tidak lagi cape-cape turun ke jalan atau mencari orang untuk memperkenalkan produk saya cukup</p>

		<p>dengan bermodalkan jaringan internet saya bisa dengan mudah memasarkan atau memperkenalkan produk-produk saya. (Informan 4)</p> <p>Iya sangat membantu saya dalam menjual produk ke orang-orang. Dengan keterampilan digital marketing, saya dapat membuka peluang usaha baru atau meningkatkan usaha yang sudah ada. Saya bisa memanfaatkan media online untuk memasarkan produk saya dengan cara yang lebih efisien dan efektif. Ini membantu saya untuk mencapai target yang lebih luas, meningkatkan penjualan, dan pada akhirnya, menciptakan sumber pendapatan yang lebih stabil. (Informan 5)</p> <p>Iya sangat berdampak kepada saya. Pelatihan digital marketing juga berperan dalam mempromosikan produk-produk saya dengan memberikan kesempatan yang sama bagi para perempuan untuk berkembang di bidang teknologi dan bisnis digital serta membantu saya dalam memasarkan atau memperkenalkan produk dan membuka jalan bagi lebih banyak perempuan untuk berkontribusi dan sukses. (Informan 6)</p> <p>Iya sangat berdampak untuk saya dengan adanya pelatihan yang diberikan. Digital marketing melibatkan berbagai bentuk komunikasi, mulai dari penulisan konten hingga manajemen media sosial. Pelatihan ini membantu saya mengasah keterampilan komunikasi kepada para pembeli yang penting dalam membangun hubungan yang baik dengan pembeli, pelanggan, dan mitra bisnis. (Informan 7)</p>
--	--	---

4.4 Data Display (Penyajian data)

Penilaian pelatihan digital marketing dalam meningkatkan keterampilan wirausaha

Berdasarkan hasil wawancara kepada Responden penelitian ini adalah orang-orang yang dapat memberikan Informasi mengenai maksud dan tujuan peneliti untuk mendapatkan data mengenai Pemberdayaan Perempuan melalui pelatihan digital marketing dalam meningkatkan keterampilan wirausaha.

Fokus penilaian juga ada pada sifat yang harus dimiliki oleh seluruh pengurus serta narasumber seperti kedisiplinan, kejujuran, tanggung jawab, komunikasi yang baik, mampu bekerja sama dengan tim, mampu bekerja dalam tekanan.

Umpan balik yang diharapkan pelatihan digital marketing dari narasumber dalam hal ini penilaian kepada pengurus pelatihan yaitu perbaikan terhadap pelaksanaan pelatihan apabila didapatkan kekurangan. Hasil dari penilaian ini bertujuan untuk mencapai target organisasi yang telah ditetapkan dalam visi misi organisasi, dengan target dalam lingkup kecil yang dilaksanakan pengurus secara teknis.

Berikut adalah poin-poin pelatihan digital marketing dalam meningkatkan keterampilan wirausaha yang terdiri dari tiga langkah yang akan dijabarkan per poin sesuai implementasi pada organisasi. berikut ini langkah-langkah penerapan pendekatan pelatihan digital marketing dalam meningkatkan keterampilan wirausaha.

- a) Memahami pengalaman perempuan di Tanjung Selor Hilir dalam mengikuti

pelatihan digital marketing.

Berikut merupakan pernyataan instruktur pelatihan Bapak Suharjo P.SE pada wawancara tanggal 15 Juli 2024 pukul 14.00:

“Banyak pengalaman yang di dapati ketika mengikuti pelatihan digital marketing, yang awalya hanya melalui mulut ke mulut terus mengikuti event-event yang ada tapi setelah ada nya pelatihan jadi enak untuk memasarkan produk lewat media dengan tujuan dapat meningkatkan penjualan.”

Berikut merupakan pernyataan dari narasumber Ibu Fitri Sri Rizki pada wawnacara tanggal 16 Juli 2024 pukul 20.00:

“Tentu sangat membantu dalam menjual produk lewat media dengan hanya memodalkan jaringan internet dan tidak lagi cape-cape memperkenalkan produk melalui mulut ke mulut dan menggunakan media bisa meningkatkan penjualan.”

Berikut merupakan pernyataan dari narasumber Ibu Meity pada wawancara tanggal 17 Juli 2024 pukul 15.00:

“Iya itu sangat membantu untuk mempromosikan penjualan melalui media karena awalnya yang hanya menjual produk lewat orang-orang terdekat tapi sekarang menggunakan media dengan hanya bermodalkan internet saja dan dapat meningkatkan penjualan.”

Berikut merupakan pernyataan dari narasumber Ibu Enci pada wawancara tanggal 17 Juli 2024 pukul 20.00:

“Iya itu sangat membantu untuk mempromosikan penjualan melalui media karena awalnya yang hanya menjual produk lewat orang-orang terdekat tapi sekarang menggunakan media dengan hanya bermodalkan internet saja dan dapat meningkatkan penjualan.”

Berikut merupakan pernyataan dari narasumber Ibu Digna Febrianti pada wawancara tanggal 18 Juli 2024 pukul 20.00:

“Iya itu sangat-sangat membantu karena awalnya saya tidak begitu paham

dengan teknologi sehingga hanya mengandalkan orang-orang yang pernah membeli produk untuk membantu mempromosikan, setelah mengikuti pelatihan jadi gampang untuk memperkenalkan atau mempromosikan produk saya dan itu juga meningkatkan penjualan produk saya.”

Berikut merupakan pernyataan dari narasumber Ibu Yanti pada wawancara tanggal 20 Juli 2024 pukul 20.00:

“Iya sangat membantu saya dalam mempromosikan produk saya dengan bermodalkan internet saya bisa mempromosikan atau menjual produk saya jauh lebih banyak, dengan harapan dapat meningkatkan penjualan produk yang saya jual.”

Berikut merupakan pernyataan dari narasumber Ibu Andi Wafik Azizah pada wawancara tanggal 21 Juli 2024 Pukul 19.00:

“Iya itu sangat membantu karena dulu saya menjual atau memperkenalkan produk hanya lewat orang-orang terdekat tapi dengan adanya pelatihan yang diadakan saya jadi lebih enak dan gampang dalam memperkenalkan atau menjual produk saya serta dapat meningkatkan penjualan produk saya”

Berdasarkan hasil wawancara dengan instruktur dan narasumber pada pelatihan digital marketing dalam meningkatkan keterampilan wirausaha di Tanjung Selor Hilir ini memang sudah melaksanakan perencanaan untuk organisasi dalam bentuk visi misi dari pimpinan PLUT KUMKM Kabupaten Bulungan yang dilakukan perencanaan dengan analisa dan evaluasi proses pelatihan setelah itu diadakannya rapat bersama dengan pengurus untuk dilakukan pemaparan visi misi PLUT KUMKM untuk dijadikan patokan dalam menjalankan pelatihan ini karena didalam rapat yang dilakukan itu semua pengurus menyatukan pemikiran untuk menjalankan pelatihan sesuai dengan visi misi yang sudah ditetapkan dan disepakati bersama.

- b) Untuk Mengetahui bagaimana pelatihan digital marketing telah meningkatkan keterampilan wirausaha perempuan di Tanjung Selor Hilir.

Berikut merupakan pernyataan dari instruktur pelatihan Bapak Suharjo P.SE pada wawancara tanggal 15 Juli 2024 pukul 14.00:

“Iya pasti dengan adanya pelatihan yang di berikan sehingga dapat berinovasi dalam memperkenalkan atau mempromosikan produk dengan tujuan dapat menarik pembeli.”

Berikut merupakan pernyataan dari narasumber Ibu Fitri Sri Rizki pada wawancara tanggal 16 Juli 2024 pukul 20.00:

“Iya pasti karena setelah saya mengikuti pelatihan saya jadi banyak berinovasi terhadap produk dan penjual melalui media sehingga dapat menarik pembeli.”

Berikut merupakan pernyataan dari narasumber Ibu Meity pada wawancara tanggal 17 Juli 2024 pukul 15.00:

“Iya dengan adanya pelatihan yang diikuti saya jadi lebih banyak berkreasi dan memberikan nilai tambah pada produk penjualan karena awalnya produk yang dijual hanya nama merk yang menempel diplastik tapi sekrang saya bisa menambah keterangan-keterangan dipalstik produk yang saya jual.”

Berikut merupakan pernyataan dari narasumber Ibu Enci pada wawancara tanggal 17 Juli 2024 pukul 20.00:

“Iya pasti karena dengan adanya pelatihan itu saya dapat berkreasi dengan produk saya sehingga dapat menambah nilai terhadap produk yang saya pasarkan dan juga dengan adanya pelatihan tersebut saya jadi lebih gampang dalam berkomunikasi dan beriteraksi dengan para pembeli dengan tujuann produk yang saya tawarkan dapat tesserbar luas di kalangan

masyarakat.”

Berikut merupakan pernyataan dari narasumber Ibu Digna Febrianti pada wawancara tanggal 18 Juli 2024 pukul 20.00:

“Iya dengan mengikuti pelatihan yang diberikan saya jadi lebih enak dalam berkounikasi dan berinteraksi dalam mempromosikan produk yang saya pasarkan dan juga saya dapat mengelola keuangan dengan tepat.”

Berikut merupakan pernyataan dari narasumber Ibu Yanti pada wawancara tanggal 20 Juli 2024 pukul 20.00:

“Iya pasti ada karena mengikuti pelatihan dapat memberikan banyak ide serta inovasi-inovasi baru terhadap produk saya dan juga saya dapat berkomunikasi serta berinteraksi dengan baik kepada para pembeli.”

Berikut merupakan pernyataan dari narasumber Ibu Andi Wafik Azizah pada wawancara tanggal 21 Juli 2024 pukul 19.00:

“Iya pasti ada karena setelah saya mengikuti pelatihan yang di berikan saya jadi lebih enak berinteraksi dan berkomunikasi memperkenalkan produk ke orang-orang serta saya juga bisa miningkatkan nilai tambah kepada produk saya dengan tujuan dapat menarik pembeli.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan instruktur pelatihan dan narasumber pada pelatihan digital marketing dalam meningkatkan keterampilan wirausaha di Tanjung Selor Hilir jadi dengan adanya pelatihan Pemahaman Komprehensif Pemasaran Digital, Pelatihan ini memberikan pemahaman yang mendalam tentang strategi dan praktik pemasaran digital, seperti SEO, media sosial, email marketing, Pengetahuan ini membekali wirausaha perempuan dengan alat-alat yang diperlukan untuk memasarkan bisnis mereka secara efektif di lingkungan digital. Peningkatan Visibilitas Online, Pelatihan membantu wirausaha perempuan membangun kehadiran online yang kuat melalui optimasi website, profil media sosial, dan konten

menarik.

Hal ini meningkatkan kemampuan mereka untuk menjangkau dan menarik pelanggan potensial di lingkungan digital. Pengambilan Keputusan Berbasis Data Pelatihan memberikan pengetahuan tentang analisis data dan metrik digital, memungkinkan wirausaha perempuan membuat keputusan yang lebih terukur dan informasi. Kemampuan ini meningkatkan efektivitas strategi pemasaran mereka. Efisiensi dan Skala Bisnis, Pelatihan memperkenalkan alat dan platform digital yang dapat membantu wirausaha perempuan mencapai efisiensi dan skala dalam operasi bisnis, Pengetahuan ini memungkinkan mereka untuk menjalankan bisnis dengan lebih ekonomis dan memperluas jangkauan.

Adaptasi terhadap Perubahan Pelatihan membekali wirausaha perempuan dengan pemahaman tentang tren dan praktik terbaik terkini di bidang digital Hal ini membantu mereka beradaptasi dengan cepat dan tetap kompetitif dalam lanskap bisnis yang terus berubah. Secara keseluruhan, pelatihan digital marketing terbukti memberikan manfaat signifikan bagi peningkatan keterampilan wirausaha perempuan, membekali mereka dengan pengetahuan dan alat yang diperlukan untuk menjalankan bisnis yang lebih efektif dan efisien di era digital saat ini.

- c) Menganalisis dampak pelatihan digital marketing terhadap pemberdayaan perempuan.

Berikut merupakan pernyataan dari instruktur pelatihan Bapak Suharjo P.SE pada wawancara tanggal 15 Juli 2024 pukul 14.00:

“Iya sangat berpengaruh untuk mereka karena yang awalnya

memperkenalkan produk penjualan secara langsung atau tatap muka sekarang mereka dapat memanfaatkan teknologi dengan bermodalkan jaringan internet lebih leluasa memperkenalkan produk penjualan melalui media online.”

Berikut merupakan pernyataan dari narasumber Ibu Fitri Sri Rizki pada wawancara tanggal 16 Juli 2024 pukul 20.00:

“Kalau menurutku ya, dengan adanya pelatihan digital marketing itu sangat berdampak terhadap cara dalam mempromosikan produk kepada calon pembeli Sebelum mengikuti pelatihan mempromosikan produk hanya lewat mulut ke mulut dan setelah mengikuti pelatihan dengan memanfaatkan teknologi yang ada”

Berikut merupakan pernyataan dari narasumber Ibu Meity pada wawancara tanggal 17 Juli 2024 Pukul 15.00:

“Iya sangat berpengaruh kepada penjualan produk saya karena dengan adanya pelatihan saya dapat memanfaatkan teknologi sebagai media promosi produk penjualan yang saya jalani apalagi hanya bermodalkan jaringan internet yang sangat terjangkau sehingga membantu saya dalam memasarkan atau mempromosikan produk penjualan saya.”

Berikut merupakan pernyataan dari narasumber Ibu Enci pada wawancara tanggal 17 Juli 2024 pukul 20.00:

“Iya sangat besar dampak yang saya rasakan setelah mengikuti pelatihan yang diberikan dengan adanya pelatihan tersebut saya jadi lebih mudah dalam memperkenalkan produk-produk saya kepada kalangan masyarakat jadi saya tidak lagi cape-cape turun ke jalan atau mencari orang untuk memperkenalkan produk saya cukup dengan bermodalkan jaringan internet saya bisa dengan mudah memasarkan atau memperkenalkan produk-produk saya.”

Berikut merupakan pernyataan dari narasumber Ibu Digna Febrianti pada wawancara tanggal 18 Juli 2024 pukul 20.00:

“Iya sangat membantu saya dalam menjual produk ke orang-orang Dengan keterampilan digital marketing, saya dapat membuka peluang usaha baru atau meningkatkan usaha yang sudah ada saya bisa memanfaatkan media online untuk memasarkan produk saya dengan cara yang lebih efisien dan efektif Ini membantu saya untuk mencapai terget yang lebih luas, meningkatkan penjualan, dan pada akhirnya, menciptakan sumber pendapatan yang lebih stabil.”

Berikut merupakan pernyataan dari narasumber Ibu Yanti pada wawancara tanggal 20 Juli 2024 pukul 20.00:

“Iya sangat berdampak kepada saya Pelatihan digital marketing juga berperan dalam mempromosikan produk-produk saya dengan memberikan kesempatan yang sama bagi para perempuan untuk berkembang di bidang teknologi dan bisnis digital serta membantu saya dalam memmasarkan atau memperkenalkan produk dan membuka jalan bagi lebih banyak perempuan untuk berkontribusi dan sukses.”

Berikut merupakan pernyataan dari narasumber Ibu Andi Wafik Azizah pada wawancara tanggal 21 Juli 2024 pukul 19.00:

“Iya sangat berdampak untuk saya dengan adanya pelatihan yang di berikan Digital marketing melibatkan berbagai bentuk komunikasi, mulai dari penulisan konten hingga manajemen media sosial. Pelatihan ini membantu saya mengasah keterampilan komunikasi kepada para pembeli yang penting dalam membangun hubungan yang baik dengan pembeli, pelanggan, dan mitra bisnis.”

Berdasarkan hasil wawancara dengan instruktur pelatihan dan narasumber mengenai dampak peatihan digital marketing terhadap pemberdayaan perempuan di Tanjung Selor Hilir Peningkatan Keterampilan dan Pengetahuan, Pelatihan digital marketing memberikan para peserta perempuan pemahaman yang mendalam tentang strategi pemasaran digital.

seperti SEO, media sosial, konten pemasaran.

hal ini meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka dalam menjalankan bisnis secara efektif di lingkungan digital. peningkatan kemandirian ekonomi dengan keterampilan digital marketing yang diperoleh, perempuan di tanjung selor hilir dapat menjalankan bisnis mereka secara lebih mandiri dan produktif. hal ini dapat meningkatkan pendapatan dan memberdayakan mereka secara ekonomi. peningkatan kepercayaan diri pelatihan digital marketing dapat meningkatkan kepercayaan diri perempuan dalam memulai dan menjalankan bisnis mereka. pengetahuan dan keterampilan baru yang diperoleh dapat menumbuhkan keyakinan dalam kemampuan mereka. perluasan jangkauan pasar dengan menguasai teknik pemasaran digital, perempuan di tanjung selor hilir dapat menjangkau pasar yang lebih luas, tidak hanya terbatas pada lingkungan lokal.

Hal ini Juga dapat meningkatkan potensi pertumbuhan dan keberhasilan bisnis mereka. adaptasi terhadap perubahan pelatihan digital marketing membekali perempuan dengan pemahaman tentang tren dan praktik terbaik terkini di bidang pemasaran digital. kemampuan beradaptasi ini dapat membantu mereka tetap kompetitif dalam lingkungan bisnis yang terus berubah. secara keseluruhan, pelatihan digital marketing dapat memberikan dampak positif yang signifikan terhadap pemberdayaan perempuan di tanjung selor hilir, meningkatkan keterampilan, kemandirian ekonomi, kepercayaan diri, serta kemampuan beradaptasi dalam menjalankan bisnis di era digital saat ini.

4.5 Concluding Drawing (Penarikan Kesimpulan)

Penelitian ini untuk mengetahui penilaian pelatihan pada PLUT KUMKM Kabupaten Bulungan dengan menggunakan pendekatan digital marketing dalam meningkatkan keterampilan wirausaha perempuan di Tanjung Selor Hilir.

4.6 Pembahasan

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa ada tiga poin pendekatan penilaian pelatihan PLUT KUMKM dengan pendekatan digital marketing dalam meningkatkan keterampilan wirausaha yang diambil peneliti sebagai standar bagaimana sebuah organisasi menilai pelatihan yang diadakan pengurusnya. Dalam penelitian ini secara garis besar organisasi sudah menggunakan pendekatan tersebut walaupun stakeholder atau manajer dalam hal ini tidak secara langsung menyatakan bahwa mereka menggunakan pendekatan penilaian pelatihan pemberdayaan perempuan, dari poin-poin yang dijabarkan terdapat kesamaan implementasi di PLUT KUMKM dengan pendekatan digital marketing dalam meningkatkan keterampilan wirausaha dalam teori yang telah dijelaskan.

Pertama mengenai poin memahami pengalaman perempuan dalam mengikuti pelatihan digital marketing di Tanjung Selor Hilir. pada PLUT KUMKM di Tanjung Selor Hilir. pada pelatihan digital marketing dalam meningkatkan keterampilan wirausaha di Tanjung Selor Hilir ini memang sudah melaksanakan perencanaan untuk organisasi dalam bentuk visi misi dari pimpinan PLUT KUMKM Kabupaten Bulungan yang dilakukan

perencanaan dengan analisa dan evaluasi proses pelatihan setelah itu diadakannya rapat bersama dengan pengurus untuk dilakukan pemaparan visi misi PLUT KUMKM untuk dijadikan patokan dalam menjalankan pelatihan ini karena didalam rapat yang dilakukan itu semua pengurus menyatukan pemikiran untuk menjalankan pelatihan sesuai dengan visi misi yang sudah ditetapkan dan disepakati bersama.

Kedua mengenai poin bagaimana pelatihan digital marketing telah meningkatkan keteampilan wirausaha perempuan di Tanjung Selor Hilir. jadi dengan adanya pelatihan Pemahaman Komprehensif Pemasaran Digital, Pelatihan ini memberikan pemahaman yang mendalam tentang strategi dan praktik pemasaran digital, seperti SEO, media sosial, email marketing, Pengetahuan ini membekali wirausaha perempuan dengan alat-alat yang diperlukan untuk memasarkan bisnis mereka secara efektif di lingkungan digital. Peningkatan Visibilitas Online, Pelatihan membantu wirausaha perempuan membangun kehadiran online yang kuat melalui optimasi website, profil media sosial, dan konten menarik.

Hal ini meningkatkan kemampuan mereka untuk menjangkau dan menarik pelanggan potensial di lingkungan digital. Pengambilan Keputusan Berbasis Data Pelatihan memberikan pengetahuan tentang analisis data dan metrik digital, memungkinkan wirausaha perempuan membuat keputusan yang lebih terukur dan informasi. Kemampuan ini meningkatkan efektivitas strategi pemasaran mereka. Efisiensi dan Skala Bisnis, Pelatihan memperkenalkan alat dan platform digital yang dapat membantu wirausaha perempuan mencapai efisiensi dan skala dalam operasi bisnis, Pengetahuan

ini memungkinkan mereka untuk menjalankan bisnis dengan lebih ekonomis dan memperluas jangkauan.

Adaptasi terhadap Perubahan Pelatihan membekali wirausaha perempuan dengan pemahaman tentang tren dan praktik terbaik terkini di bidang digital. Hal ini membantu mereka beradaptasi dengan cepat dan tetap kompetitif dalam lanskap bisnis yang terus berubah. Secara keseluruhan, pelatihan digital marketing terbukti memberikan manfaat signifikan bagi peningkatan keterampilan wirausaha perempuan, membekali mereka dengan pengetahuan dan alat yang diperlukan untuk menjalankan bisnis yang lebih efektif dan efisien di era digital saat ini.

Selanjutnya ketiga mengenai poin menganalisis dampak pelatihan digital marketing terhadap pemberdayaan perempuan di Tanjung Selor Hilir. Peningkatan Keterampilan dan Pengetahuan, Pelatihan digital marketing memberikan para peserta perempuan pemahaman yang mendalam tentang strategi pemasaran digital, seperti SEO, media sosial, konten pemasaran.

hal ini meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka dalam menjalankan bisnis secara efektif di lingkungan digital. peningkatan kemandirian ekonomi dengan keterampilan digital marketing yang diperoleh, perempuan di tanjung selor hilir dapat menjalankan bisnis mereka secara lebih mandiri dan produktif. hal ini dapat meningkatkan pendapatan dan memberdayakan mereka secara ekonomi. peningkatan kepercayaan diri pelatihan digital marketing dapat meningkatkan kepercayaan diri perempuan dalam memulai dan menjalankan bisnis mereka. pengetahuan dan

keterampilan baru yang diperoleh dapat menumbuhkan keyakinan dalam kemampuan mereka. perluasan jangkauan pasar dengan menguasai teknik pemasaran digital, perempuan di tanjung selor hilir dapat menjangkau pasar yang lebih luas, tidak hanya terbatas pada lingkungan lokal.

Hal ini Juga dapat meningkatkan potensi pertumbuhan dan keberhasilan bisnis mereka. adaptasi terhadap perubahan pelatihan digital marketing membekali perempuan dengan pemahaman tentang tren dan praktik terbaik terkini di bidang pemasaran digital. kemampuan beradaptasi ini dapat membantu mereka tetap kompetitif dalam lingkungan bisnis yang terus berubah. secara keseluruhan, pelatihan digital marketing dapat memberikan dampak positif yang signifikan terhadap pemberdayaan perempuan di tanjung selor hilir, meningkatkan keterampilan, kemandirian ekonomi, kepercayaan diri, serta kemampuan beradaptasi dalam menjalankan bisnis di era digital saat ini.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil dari pemaparan diatas yaitu mengenai implementasi pendekatan penilaian pelatihan pemberdayaan perempuan digital marketing dalam meningkatkan keterampilan wirausaha di Tanjung Selor Hilir. Dari Observasi dan wawancara pada bab sebelumnya dapat disimpulkan bahwa organisasi tersebut memang menggunakan pendekatan penilaian dengan pelatihan digital marketing dalam meningkatkan keterampilan wirausaha walaupun tidak dinyatakan secara langsung namun poin-poin yang terdapat dalam pendekatan tersebut sesuai dengan aplikasi penilaian pelatihan digital marketing dalam meningkatkan keterampilan wirausaha disana. poin-poin yang di maksud adalah sebagai berikut:

- a. Memahami pengalaman perempuan di Tanjung selor Hilir dalam pelatihan digital marketing pada pelatihan digital marketing dalam meningkatkan keterampilan wirausaha di Tanjung Selor Hilir ini memang sudah melaksanakan perencanaan untuk organisasi dalam bentuk visi misi dari pimpinan PLUT KUMKM Kabupaten Bulungan yang dilakukan perencanaan dengan analisa dan evaluasi proses pelatihan setelah itu diadakannya rapat bersama dengan pengurus untuk dilakukan pemaparan visi misi PLUT KUMKM untuk dijadikan patokan dalam menjalankan pelatihan ini karena didalam rapat yang dilakukan itu semua pengurus menyatukan pemikiran untuk menjalankan pelatihan sesuai dengan visi misi yang sudah ditetapkan

dan disepakati bersama.

- b. Kedua mengenai poin bagaimana pelatihan digital marketing telah meningkatkan keteampilan wirausaha perempuan di Tanjung Selor Hilir. Hal ini meningkatkan kemampuan mereka untuk menjangkau dan menarik pelanggan potensial di lingkungan digital. Pengambilan Keputusan Berbasis Data Pelatihan memberikan pengetahuan tentang analisis data dan metrik digital, memungkinkan wirausaha perempuan membuat keputusan yang lebih terukur dan informasi. Kemampuan ini meningkatkan efektivitas strategi pemasaran mereka. Efisiensi dan Skala Bisnis, Pelatihan memperkenalkan alat dan platform digital yang dapat membantu wirausaha perempuan mencapai efisiensi dan skala dalam operasi bisnis, Pengetahuan ini memungkinkan mereka untuk menjalankan bisnis dengan lebih ekonomis dan memperluas jangkauan.
- c. mengenai poin menganalisis dampak pelatihan digital marketing terhadap pemberdayaan perempuan di Tanjung Selor Hilir. Peningkatan Keterampilan dan Pengetahuan, Pelatihan digital marketing memberikan para peserta perempuan pemahaman yang mendalam tentang strategi pemasaran digital. seperti SEO, media sosial, konten pemasaran. hal ini meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka dalam menjalankan bisnis secara efektif di lingkungan digital. peningkatan kemandirian ekonomi dengan keterampilan digital marketing yang diperoleh, perempuan di Tanjung Selor Hilir dapat menjalankan bisnis mereka secara lebih mandiri dan produktif. hal ini dapat meningkatkan pendapatan dan memberdayakan mereka secara ekonomi. peningkatan kepercayaan diri pelatihan digital marketing dapat

meningkatkan kepercayaan diri perempuan dalam memulai dan menjalankan bisnis mereka. pengetahuan dan keterampilan baru yang diperoleh dapat menumbuhkan keyakinan dalam kemampuan mereka. perluasan jangkauan pasar dengan menguasai teknik pemasaran digital, perempuan di tanjung selor hilir dapat menjangkau pasar yang lebih luas, tidak hanya terbatas pada lingkungan lokal.

Dari semua poin mengenai penilaian pelatihan diatas dinyatakan dalam wawancara bahwa PLUT KUMKM Kabupaten Bulungan menggunakan penilaian pelatihan digital marketing dalam meningkatkan keterampilan wirausaha di Tanjung Selor Hilir.

5.2 Saran

Penilaian pelatihan digital marketing yang efektif tentu saja harus bersifat objektif, kemudian memiliki standar yang jelas dan terukur, serta diakhiri dengan pemberian feedback atas capaian pelatihan digital marketing. penilaian pelatihan digital marketing ini juga di lengkapi dengan pendekatan digital marketing dalam meningkatkan keterampilan wirausaha. hal ini juga untuk menjawab kebutuhan PLUT KUMKM akan penilaian pelatihan digital marketing yang memiliki standard dan feedback. Dalam penilaian ini ada beberapa saran untuk PLUT KUMKM Kabupaten Bulungan maupun penelitian selanjutnya.

1. Bagi PLUT KUMKM Kabupaten Bulungan, perlu memperhatikan secara berkala sistem manajemen yang tepat bagi keberlangsungan dan kemajuan bagi PLUT KUMKM Kabupaten Bulungan kedepannya. pelatihan

pemberdayaan perempuan digital marketing dalam meningkatkan keterampilan wirausaha di Tanjung Selor Hilir yang sudah di terapkan pada PLUT KUMKM Kabupaten Bulungan harus tetap mempertahankan dan meningkatkan penilaian pelatihan ini untuk dapat menjadikan PLUT KUMKM Kabupaten Bulungan bisa lebih maju dan berkembang.

2. Bagi peneliti selanjutnya untuk dapat lebih mengembangkan dan menjelaskan lebih dalam mengenai penilaian pelatihan digital marketing khususnya menggunakan pendekatan digital marketing dalam meningkatkan keterampilan wirausaha dengan menggali sudut pandang lain, misalnya dari perspektif masyarakat dan melihat seperti apa dampak positif dari pendekatan penilaian tersebut agar bermanfaat dalam pengembangan pelatihan dan lembaga dengan penelitian yang memiliki jangka waktu yang panjang.

DAFTAR PUSTAKA

- Agus Herliawati P, 2009. Upaya Pemberdayaan Perempuan , Depok : Jurnal Universitas Indonesia ,2009.
- Alma, B. 2008. Kewirausahaan, Alfabeta, Bandung
- Dedi Purwana ES, R. S. (2017). Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit . Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM) Vol 1 No.1 E-ISSN: 2580-4332 , 1-17 .
- Fauzi, H.A. 2004. Analisis Pengaruh Sikap Kewirausahaan, Orientasi Pasar Dan Pembelajaran Organisasional Terhadap Kinerja Bisnis (Studi Empiris Pada Industri Garmen Di Kota Semarang); Tesis Program Pascasarjana Universitas Diponegoro Semarang (Tidak Dipublikasikan).
- Fauziah, F. (2020). Tantangan UMKM dalam Menghadapi Revolusi Industri 4.0 Ditinjau dari Aspek Marketing dan Accounting. JMK (Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan), 5(2), 155-172.
- Hartono, H., & Hartomo, D. D. (2018). Faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan UMKM di Surakarta. Jurnal Bisnis dan Manajemen (Journal of Business and Management), 14(1), 15- 30.
- Longenecker et al. 2001. Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil, Salemba Empat, Jakarta
- pengertianPemberdayaanPerempuan,tersediadi:s<http://eprints.ung.ac.id/5374/5/2013-1-86205-121408099-bab2-01082013024034.pdf> (5 september 2019).
- Pradiani, T. (2017). Pengaruh sistem pemasaran digital marketing terhadap peningkatan volume penjualan hasil industri rumahan. Jurnal Ilmiah Bisnis

Dan Ekonomi Asia, 11(2), 46-53.

Purwana, D., Rahmi, R., & Aditya, S. (2017). Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit. Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM), 1(1), 1-17.

Saputra, D. H., Sutiksno, D. U., Kusuma, A. H. P., Romindo, R., Wahyuni, D., Purnomo, A., & Simarmata, J. (2020). Digital Marketing: Komunikasi Bisnis Menjadi Lebih Mudah. Yayasan Kita Menulis

Saputra, D. H., Sutiksno, D. U., Kusuma, A. H. P., Romindo, R., Wahyuni, D., Purnomo, A., & Simarmata, J. (2020). Digital Marketing: Komunikasi Bisnis Menjadi Lebih Mudah. Yayasan Kita Menulis.

Suci, Y. R. (2017). Perkembangan UMKM (Usaha mikro kecil dan menengah) di Indonesia. Cano Ekonomos, 6(1), 51-58

Surnyana. 2006. Kewirausahaan Pedoman Praktis Kiat Dan Proses Menuju Sukses, Salemba Empat, Jakarta.

Tutik Sulistyowati, 2015. “Model Pemberdayaan Perempuan dalam Meningkatkan Profesional dan Daya Saing untuk Menghadapi Komersialisasi Dunia Kerja”. Jurnal Perempuan dan Anak, 1 (1): Januari

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1**Pedoman Wawancara Dalam Penelitian Pemberdayaan Perempuan Melalui Pelatihan Digital Marketing Dalam Meningkatkan Keterampilan Wirausaha Di Tanjung Selor Hilir :****Insturktur Pelatihan**

1. Bagaimana pengalaman perempuan di Tanjung Selor Hilir dalam mengikuti pelatihan digital marketing.
2. Bagaimana pelatihan digital marketing telah meningkatkan keterampilan wirausaha perempuan di Tanjung Selor Hilir.
3. Bagaimana dampak pelatihan digital marketing terhadap pemberdayaan perempuan di Tanjung Selor Hilir.

LAMPIRAN 2**Pedoman Wawancara Dalam Penelitian Pemberdayaan Perempuan Melalui Pelatihan Digital Marketing Dalam Meningkatkan Keterampilan Wirausaha Di Tanjung Selor Hilir :****Pedagang**

1. Apakah Anda merasa bahwa pelatihan ini telah meningkatkan keterampilan wirausaha Anda?
2. Apa yang menjadi motivasi Anda untuk mengikuti pelatihan ini?
3. Bagaimana pengalaman anda dalam mengikuti pelatihan digital marketing.?

LAMPIRAN 3**JADWAL WAWANCARA**

NO	TANGGAL	INFORMAN	JABATAN
1	15 Juli 2024	Suharjo S.PE	Konsultan Pemasaran
2	16 Juli 2024	Fitri Sri Rizki	Pedegang
3	17 Juli 2024	Meity	Pedagang
4	17 Juli 2024	Enci	Pedegang
5	18 Juli 2024	Digna Febrianti	Pedegang
6	20 Juli 2024	Yanti	Pedegang
7	21 Juli 2021	Andi Wafik Azizah	Pedegang

LAMPIRAN 4

NAMA : Suharjo P.SE

PEKERJAAN : Konsultan Pemasaran (Instruktur Pelatihan)

Peneliti : Bagaimana pengalaman perempuan di Tanjung Selor Hilir dalam mengikuti pelatihan digital marketing.

Informan : Banyak pengalaman yang di dapati ketika mengikuti pelatihan digital marketing, yang awalya hanya melalui mulut ke mulut terus mengikuti event-event yang ada tapi setelah ada nya pelatihan jadi enak untuk memasarkan produk lewat media dengan tujuan dapat meningkatkan penjualan.

Peneliti : Bagaimana pelatihan digital marketing telah meningkatkan keterampilan wirausaha perempuan di Tanjung Selor Hilir.

Informan : Iya pasti dengan adanya pelatihan yang di berikan sehingga dapat berinovasi dalam memperkenalkan atau mempromosikan produk dengan tujuan dapat menarik pembeli.

Peneliti : Bagaimana dampak pelatihan digital marketing terhadap pemberdayaan perempuan di Tanjung Selor Hilir.

Informan : Iya sangat berpengaruh untuk mereka karena yang awalnya memperkenalkan produk penjualan secara langsung atau tatap muka sekarang mereka dapat memanfaatkan teknologi dengan bermodalkan jaringan internet lebih leluasa memperkenalkan produk penjualan melalui media online.

NAMA : Fitri Sri Rizki

PEKERJAAN : PEDAGANG

Peneliti : Apakah Anda merasa bahwa pelatihan ini telah meningkatkan keterampilan wirausaha Anda?

Informan : Iya pasti karena setelah saya mengikuti pelatihan saya jadi banyak berinovasi terhadap produk dan penjual melalui media sehingga dapat menarik pembeli.

Peneliti : Apa yang menjadi motivasi Anda untuk mengikuti pelatihan ini?

Informan : Kalau menurutku ya, dengan adanya pelatihan digital marketing itu sangat berdampak terhadap cara dalam mempromosikan produk kepada calon pembeli. Sebelum mengikuti pelatihan mempromosikan produk hanya lewat mulut ke mulut dan setelah mengikuti pelatihan dengan memanfaatkan teknologi yang ada.

Peneliti : Bagaimana pengalaman anda dalam mengikuti pelatihan digital marketing.?

Informan : Tentu sangat membantu dalam menjual produk lewat media dengan hanya memodalkan jaringan internet dan tidak lagi cape-cape memperkenalkan produk melalui mulut ke mulut dan menggunakan media bisa meningkatkan penjualan.

NAMA : MEITY

PEKERJAAN : PEDAGANG

Peneliti : Apakah Anda merasa bahwa pelatihan ini telah meningkatkan keterampilan wirausaha Anda?

Informan : Iya dengan adanya pelatihan yang diikuti saya jadi lebih banyak berkreasi dan memberikan nilai tambah pada produk penjualan karena awalnya produk yang dijual hanya nama merk yang menempel diplastik tapi sekarang saya bisa menambah keterangan-keterangan diplastik produk yang saya jual.

Peneliti : Apa yang menjadi motivasi Anda untuk mengikuti pelatihan ini?

Informan : Iya sangat berpengaruh kepada penjualan produk saya karena dengan adanya pelatihan saya dapat memanfaatkan teknologi sebagai media promosi produk penjualan yang saya jalani apalagi hanya bermodalkan jaringan internet yang sangat terjangkau sehingga membantu saya dalam memasarkan atau mempromosikan produk penjualan saya.

Peneliti : Bagaimana pengalaman anda dalam mengikuti pelatihan digital marketing.?

Informan : Iya itu sangat membantu untuk mempromosikan penjualan melalui media karena awalnya yang hanya menjual produk lewat orang-orang terdekat tapi sekarang menggunakan media dengan hanya bermodalkan internet saja dan dapat meningkatkan penjualan.

NAMA : ENCI

PEKERJAAN : PEDAGANG

Peneliti : Apakah Anda merasa bahwa pelatihan ini telah meningkatkan keterampilan wirausaha Anda?

Informan : Iya pasti karena dengan adanya pelatihan itu saya dapat berkreasi dengan produk saya sehingga dapat menambah nilai terhadap produk yang saya pasarkan dan juga dengan adanya pelatihan tersebut saya jadi lebih gampang dalam berkomunikasi dan beriteraksi dengan para pembeli dengan tujuann produk yang saya tawarkan dapat tesarbar luas di kalangan masyarakat.

Peneliti : Apa yang menjadi motivasi Anda untuk mengikuti pelatihan ini?

Informan : Iya sangat besar dampak yang saya rasakan setelah mengikuti pelatihan yang diberikan dengan adanya pelatihan tersebut saya jadi lebih mudah dalam memperkenalkan produk-produk saya kepada kalangan masyarakat jadi saya tidak lagi cape-cape turun ke jalan atau mencari orang untuk memperkenalkan produk saya cukup dengan bermodalkan jaringan internet saya bisa dengan mudah memasarkan atau memperkenalkan produk-produk saya.

Peneliti : Bagaimana pengalaman anda dalam mengikuti pelatihan digital marketing.?

Informan : Iya itu sangat-sangat membantu karena awalnya saya tidak begitu paham dengan teknologi sehingga hanya mengandalkan orang-orang yang pernah membeli produk untuk membantu mempromosikan, setelah mengikuti pelatihan

jadi gampang untuk memperkenalkan atau mempromosikan produk saya dan itu juga meningkatkan penjualan produk saya.

NAMA : DIGNA FEBRIANTI

PEKERJAAN : PEDAGANG

Peneliti : Apakah Anda merasa bahwa pelatihan ini telah meningkatkan keterampilan wirausaha Anda?

Informan : Iya dengan mengikuti pelatihan yang diberikan saya jadi lebih enak dalam berkounikasi dan berinteraksi dalam mempromosikan produk yang saya pasarkan dan juga saya dapat mengelola keuangan dengan tepat.

Peneliti : Apa yang menjadi motivasi Anda untuk mengikuti pelatihan ini?

Informan : Iya sangat membantu saya dalam menjual produk ke orang-orang Dengan keterampilan digital marketing, saya dapat membuka peluang usaha baru atau meningkatkan usaha yang sudah ada saya bisa memanfaatkan media online untuk memasarkan produk saya dengan cara yang lebih efisien dan efektif Ini membantu saya untuk mencapai target yang lebih luas, meningkatkan penjualan, dan pada akhirnya, menciptakan sumber pendapatan yang lebih stabil.

Peneliti : Bagaimana pengalaman anda dalam mengikuti pelatihan digital marketing.?

Informan : Iya itu sangat membantu saya dalam menjual produk karena dulu saya hanya menjual lewat event-event yang ada tapi setelah adanya pelatihan digital marketing saya jadi lebih enak menjual produk dan itu dapat meningkatkan penjualan produk saya.

NAMA : YANTI

PEKERJAAN : PEDAGANG

Peneliti : Apakah Anda merasa bahwa pelatihan ini telah meningkatkan keterampilan wirausaha Anda?

Informan : Iya pasti ada karena mengikuti pelatihan dapat memberikan banyak ide serta inovasi-inovasi baru terhadap produk saya dan juga saya dapat berkomunikasi serta berinteraksi dengan baik kepada para pembeli.

Peneliti : Apa yang menjadi motivasi Anda untuk mengikuti pelatihan ini?

Informan : Iya sangat berdampak kepada saya Pelatihan digital marketing juga berperan dalam mempromosikan produk-produk saya dengan memberikan kesempatan yang sama bagi para perempuan untuk berkembang di bidang teknologi dan bisnis digital serta membantu saya dalam memasarkan atau memperkenalkan produk dan membuka jalan bagi lebih banyak perempuan untuk berkontribusi dan sukses.

Peneliti : Bagaimana pengalaman anda dalam mengikuti pelatihan digital marketing.?

Informan : Iya sangat membantu saya dalam mempromosikan produk saya dengan bermodalkan internet saya bisa mempromosikan atau menjual produk saya jauh lebih banyak, dengan harapan dapat meningkatkan penjualan produk yang saya jual.

NAMA : ANDI WAFIK AZIZ AH

PEKERJAAN : PEDAGANG

Peneliti : Apakah Anda merasa bahwa pelatihan ini telah meningkatkan keterampilan wirausaha Anda?

Informan : Iya pasti ada karena setelah saya mengikuti pelatihan yang di berikan saya jadi lebih enak berinteraksi dan berkomunikasi memperkenalkan produk ke orang-orang serta saya juga bisa meningkatkan nilai tambah kepada produk saya dengan tujuan dapat menarik pembeli.

Peneliti : Apa yang menjadi motivasi Anda untuk mengikuti pelatihan ini?

Informan : Iya sangat berdampak untuk saya dengan adanya pelatihan yang di berikan Digital marketing melibatkan berbagai bentuk komunikasi, mulai dari penulisan konten hingga manajemen media sosial. Pelatihan ini membantu saya mengasah keterampilan komunikasi kepada para pembeli yang penting dalam membangun hubungan yang baik dengan pembeli, pelanggan, dan mitra bisnis.

Peneliti : Bagaimana pengalaman anda dalam mengikuti pelatihan digital marketing.?

Informan : Iya itu sangat membantu karena dulu saya menjual atau memperkenalkan produk hanya lewat orang-orang terdekat tapi dengan adanya pelatihan yang diadakan saya jadi lebih enak dan gampang dalam memperkenalkan atau menjual produk saya serta dapat meningkatkan penjualan produk saya

LAMPIRAN 5**DOKUMENTASI WAWANCARA BERSAMA INSTRUKTUR****PELATIHAN DAN INFORMAN**





