

IMPLEMENTASI DIGITAL *MARKETING* SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN DAN KEPUTUSAN PEMBELIAN MELALUI PROGRAM WIRAUSAHA MERDEKA UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA 2023

**Aan Kurnia Wibawa ; Banu Witono
Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan
Bisnis, Universitas Muhammadiyah Surakarta**

Abstrak

Implementasi Digital *Marketing* Sebagai Upaya Peningkatan Penjualan dan Keputusan Pembelian Melalui Program Wirausaha Merdeka Universitas Muhammadiyah Surakarta Tahun 2023 membahas mengenai seluruh kegiatan yang dilakukan penulis pada saat melaksanakan program Wirausaha Merdeka di Universitas Muhammadiyah Surakarta Tahun 2023. Pelaksanaan program dilakukan selama 5 (lima) bulan dari mulai tanggal 5 Agustus 2023 sampai dengan 3 Desember 2023. Bagian dari program MBKM kewirausahaan ini bertujuan untuk memberikan kesempatan kepada mahasiswa belajar dan mengembangkan diri menjadi calon entrepreneur melalui aktivitas di luar kelas perkuliahan sehingga mahasiswa akan memiliki kesempatan untuk mengasah jiwa kewirausahaan, soft skills, dan manajerial, serta mendorong peningkatan pengalaman wirausaha mahasiswa. Selain itu dari kegiatan ini mahasiswa dapat mempraktikkan secara langsung mengenai dampak pengaruh pemasaran secara digital dari produk yang dihasilkan dan dipasarkan.

Kata Kunci: Wirausaha, Program Wirausaha Merdeka Universitas Muhammadiyah Surakarta, Digital *Marketing*, Peningkatan Penjualan.

Abstract

Implementation of Digital Marketing as an Effort to Increase Sales and Purchasing Decisions through the 2023 Muhammadiyah University of Surakarta Independent Entrepreneurship Program discusses all the activities carried out by the author when implementing the Independent Entrepreneurship program at Muhammadiyah University of Surakarta in 2023. The implementation of the program was carried out for 5 (five) months from start August 5 2023 to December 3 2023. This part of the MBKM entrepreneurship program aims to provide opportunities for students to learn and develop themselves into potential entrepreneurs through activities outside of lecture classes so that students will have the opportunity to hone their entrepreneurial spirit, soft skills and managerial skills, as well as encouraging increased student entrepreneurial experience. Apart from that, from this activity students can practice directly the impact of digital marketing on the products produced and marketed

Keywords: Enterpreneurship, Independent Enterpreneurship Program Muhammadiyah University of Surakarta, Digital Marketing, Increased Sales, Purchasing Decisions.

1. PENDAHULUAN

Indonesia adalah negara besari dari segi jumlah penduduk, luas wilayah, keberagaman budaya, dan sumber daya alamnya yang melimpah. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), jumlah penduduk Indonesia kini telah mencapai sebanyak 278,69 juta jiwa pada pertengahan 2023. Angka tersebut naik 1,05% dari tahun sebelumnya (*year-on-year/yoy*). Hal tersebut dapat menjadi modal kuat untuk memajukan perekonomian di Indonesia, baik sebagai produsen maupun konsumen. Namun kenyataanya, perekonomian di Indonesia sebagai negara berkembang masih menghadapi masalah kemiskinan dan ketimpangan pendaptan yang mencolok di antara warga negara. Masih banyak masalah ekonomi makro yang dihadapi baik masalah jangka pendek maupun masalah jangka panjang yang juga disebut masalah stabilisasi yaitu pengangguran, inflasi, dan ketimpangan neraca pembiayaan.

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) pada bulan Februari 2023 jumlah pengangguran di Indonesia mencapai 7,99 juta orang. Salah satu penyebab tingginya tingkat pengangguran di Indoensia karena adanya ketidakseimbangan antara pekerjaan dan jumlah tenaga kerja yang meningkat setiap tahunnya. Hal tersebut mengakibatkan pada tiap periode adanya persaingan ketat di antara *fresh graduate* maupun yang sudah berpengalaman. Dalam menanggulangi permasalahan pengguran yang ada. Kementrian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Tekonlogi membuat Kebijakan Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) dengan tujuan untuk meningkatkan *softskill* mahasiswa agar lebih siap dalam memasuki dunia kerja

Bagian pendahuluan berisi pengantar topik penelitian yang dibahas, latar belakang permasalahan, deskripsi permasalahan, rumusan tujuan penelitian serta rangkuman kajian teoritik yang berkaitan dengan masalah yang diteliti. Pada bagian ini kadang-kadang juga dimuat harapan akan hasil dan manfaat penelitian. **(styleBodyText)**

Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) adalah program yang dicanangkan oleh Menteri Pendidikan dan Kebudayaan yang bertujuan untuk mendorong dan memotivasi mahasiswa dalam menguasai berbagai keilmuan untuk bekal memasuki dunia kerja. Salah satu dari Program MBKM yaitu Wirausaha Merdeka. Dalam Buku Panduan Program Wirausaha Merdeka Tahun 2023 dari Kementrian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi “Wirausaha Merdeka adalah bagian dari program MBKM yang bertujuan untuk memberikan kesempatan kepada mahasiswa belajar dan mengembangkan diri menjadi calon *entrepreneur* melalui aktivitas di luar perkuliahan.” Melalui program ini diharapkan dapat mengembangkan pembelajaran wirausaha yang mampu mengasah jiwa kewirausahaan, mendorong peningkatan pengalaman wirausaha dan peningkatan kemampuan daya kerja mahasiswa. Program Wirausaha Merdeka ini mengajak mahasiswa untuk beraksi dan berkolaborasi dalam perkembangan ekonomi masyarakat Indonesia. Melalui program Wirausaha Merdeka mahasiswa diharapkan dapat menjadi agen perubahan (*agent.of change*) dan menjadi agen

penggerak (*agent of driven*) yang dapat membantu meningkatkan dan mengembangkan kualitas ekonomi masyarakat serta dapat memberikan solusi yang inovatif untuk membuka lapangan pekerjaan dengan melalui perkembangan bisnis mahasiswa. Selain itu, Mahasiswa diharapkan menjadi agen pelopor (*agent of creator*) dalam menumbuhkan potensi kewirausahaan di Indonesia.

Tinggi yang menjadi tempat pelaksanaan program Wirausaha Merdeka, dapat menjadi salah satu universitas pelopor yang peduli dalam peningkatan perekonomian Indonesia melalui wirausaha . Selain itu, hal ini dapat menjadi peluang besar bagi Perguruan Tinggi dalam menumbuhkan jiwa kewirausahaan untuk mahasiswa, sehingga mahasiswa dapat mengasah dan mengembangkan *softskill* yang dimiliki untuk menjadi bekal mahasiswa ketika terjun di dunia wirausaha atau *entrepreneur*. Adapun dalam program wirausaha merdeka yang dicanangkan oleh Kementrian ini bertujuan untuk memantik minat dan semangat mahasiswa dalam berwirausaha, menanamkan mindset dan kompetisi di bidang kewirausahaan, mendorong peningkatan pengalaman wirausaha mahasiswa, meningkatkan kemampuan daya kerja mahasiswa serta membantu meningkatkan kapasitas dan kualitas lulusan perguruan tinggi.

Mahasiswa sebagai generasi penerus diharapkan memiliki jiwa wirausaha jiwa kewirausahaan adalah jiwa yang mampu menciptakan nilai tambah dari keterbatasan dalam upaya menciptakan nilai tambah, dengan mengangkat peluang bisnis dan mengelola sumber daya untuk mewujudkannya (Susi Sulastri, 2017). Dalam Perwujudannya ada beberapa indikator/ukuran yang digunakan untuk mengetahui keberhasilan pembelajaran kewirausahaan anatara lain jumlah mahasiswa yang memiliki sikap atau nilai wirausaha dan jumlah mahasiswa yang terjun menjadi seorang wirausaha. Sikap Kewirausahaan merupakan kesiapan seseorang untuk merespon secara baik terhadap karakteristik yang dimiliki oleh seorang wirausaha (Isma *et al.* 2023). Menurut Draucker (2005), kewirausahaan lebih merujuk pada sifat, watak, sikap dan ciri-ciri pada seseorang yang mempunyai kemauan keras untuk mewujudkan gagasan inovatif dalam dunia usaha dan dapat mengembangkannya dengan tangguh.

Seorang wirausaha harus kreatif, inovatif, dan adaptif dalam perkembangan zaman di era digital. Wirausaha dituntut untuk dapat menyesuaikan situasi agar bisa mencapai titik kesuksesan, Wirausahawan selain dalam proses produksi barang dagangan yang kreatif dan inovatif mereka juga harus mampu memasarkan dagangannya secara luas dengan melalui media informasi yang berkembang dengan pesat seperti sekarang ini. Dengan melalui media informasi diharapkan dapat memasarkan produknya dan memperluas lingkungan pasarnya. Mahasiswa dapat mengasah kemampuan wirausahanya dengan mengikuti kegiatan Wirausaha Merdeka.

Dalam kegiatan kewirausahaan banyak jenis usaha bisnis yang bisa dimasuki. Mulai dari usaha

makanan, minuman, fashion, aksesoris, dan sebagainya setiap jenis usaha bisnis tentu memiliki cara pemasarannya produk maupun jasanya masing-masing. Namun dalam implementasi pemasaran masih banyak pelaku usaha yang belum mengembangkan pemasarannya dengan metode digital *marketing*. Digital *marketing* merupakan pemasaran digital dengan memanfaatkan platform seperti WhatsApp, Instagram, Facebook, Tiktok dan masih banyak lagi. Sehingga penulis tertarik untuk melakukan penelitian apakah media sosial bagian dari digital *marketing* yang digunakan memberikan pengaruh terhadap volume penjual dan keputusan pembelian konsumen. Oleh karena itu dalam skripsi ini Penulis memilih judul **“IMPLEMENTASI DIGITAL MARKETING TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN DAN KEPUTUSAN PEMBELIAN MELALUI PROGRAM WIRUSAHA MERDEKA UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA 2023”**.

2. METODE

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan MBKM Wirausaha Merdeka 2023 ini memiliki beberapa tahapan kegiatan yang sudah dijadwalkan selama 5 bulan antara lain:

a. *Grand Opening* dan *Workshop* dan Pelatihan Wirausaha Merdek

Tahap ini merupakan serangkaian kegiatan dan pembekalan materi kepada peserta Program Wirausaha Merdeka untuk menjalankan bisnis. Pertama peserta Program Wirausaha Merdeka mencari ide bisnis yang akan dijalankan oleh kelompoknya yang beranggotakan 5 mahasiswa setiap kelompok. Kemudian seluruh peserta akan diberikan pembekalan materi melalui *Workshop* Kewirausahaan yang berjalan selama kurang lebih satu bulan. Kegiatan ini dilakukan di awal bulan pertama yaitu pada bulan Agustus.

b. Magang UMKM

Pada tahap ini peserta Wirausaha Merdeka akan melakukan kegiatan magang UMKM. Untuk mengalisis keadaan lapangan dan tantangan yang ada dalam menjalankan bisnis. Selain itu Peserta Wirausaha Merdeka juga akan membuat proposal bisnis dan *prototype* produk yang nantinya akan dipresentasikan pada kegiatan *pitching*. Pembuatan proposal bisnis dilakukan untuk membuat gambaran usaha yang akan dijalankan

c. Akselerasi *Start-up*

Pada tahap ini merupakan kegiatan *workshop* dan seminar kewirausahaan yang bertujuan untuk mengembangkan bisnis yang akan dijalankan melalui fasilitator yang kompeten dalam bidangnya. Selain itu pada tahap ini peserta dapat mempelajari dan menganalisis risiko yang mungkin akan dihadapi kedepannya, serta dapat mengambil keputusan untuk solusi terbaik yang dapat dilakukan meminimalisir kerugian bisnis. Selain itu tahap ini dapat diikuti oleh seluruh mahasiswa dari mahasiswa peserta wirausaha merdeka maupun mahasiswa non-peserta wirausaha merdeka

d. Proposal *Pitching* dan Pembuatan *Prototype* Produk

Pada tahap ini peserta Program Wirausaha Merdeka akan membuat dan mempresentasikan proposal bisnis usaha yang akan dijalankan dan membawa produk yang akan dibuat kepada panitia pelaksana Wirausaha Merdeka. Dalam tahap pembuatan produk peserta melakukan pencarian ide bisnis dan melakukan riset pasar. Kemudian setelah mendapatkan ide untuk produk yang akan dibuat peserta melakukan uji dan inovasi produk usaha selanjutnya peserta akan membuat proposal bisnis usaha dan *prototype* produk. Setelah membuat proposal bisnis dan melakukan inovasi produk peserta akan mempresentasikan proposal bisnis usaha dan *prototype* yang akan dinilai oleh dosen dan panitia penyelenggara. Presentasi proposal *pitching* dilakukan di sela-sela kegiatan magang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yaitu pada tanggal 7 Oktober 2023 di Adhiwangsa Hotel & Convention.

e. *Expo*

Kegiatan *expo* merupakan kegiatan puncak Wirausaha Merdeka kegiatan ini merupakan kekuatan pemasaran seluruh produk yang sudah direncanakan oleh peserta Program Wirausaha Merdeka. Dalam kegiatan ini seluruh peserta bebas mempromosikan produk yang telah dibuat kepada pengunjung dalam kegiatan *expo* wirausaha merdeka. Selain melakukan promosi secara langsung peserta wirausaha merdeka dapat membuka *open pre-order* di sosial media yang telah dibuat untuk meningkatkan penjualan produk. Dalam kegiatan ini juga ada berbagai macam perlombaan seperti lomba promosi produk, lomba makan, dan lomba pembuatan video promosi di sosial media. Kegiatan *expo* dilaksanakan pada tanggal 2 dan 3 Desember 2023. Sebelum kegiatan *expo* dilaksanakan ada kegiatan pemasaran produk di *Car Free Day (CFD)* Colomadu yaitu pada tanggal 19 dan 26 November 2023.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Wirausaha Merdeka Universitas Muhammadiyah Surakarta tahun 2023 melibatkan sebanyak 400 peserta mahasiswa yang dibagi mejadi 40 kelompok dari 8 perguruan tinggi di Surakarta serta 40 dosen pendamping yang bertugas untuk melihat perkembangan dan mendampingi setiap kelompok selama kegiatan wirausaha merdeka dilaknasakan. Kegiatan Wirausaha Merdeka Universitas Muhammadiyah Surakarta 2023 memiliki 5 tahapan kegiatan yaitu *workshop*, magang, akselerasi *start-up*, presentasi proposal *pitching* produk, dan *expo*. Dengan mengikuti kegiatan wirausaha merdeka ini diharapkan peserta memiliki motivasi dan meningkatkan jiwa wirausaha.

a. *Workshop* dan Seminar Wirausaha Merdeka

Kegiatan *workshop* merupakan rangkaian awal kegiatan program wirausaha merdeka Universitas Muhammadiyah Surakarta tahun 2023. Kegiatan ini diawali dengan acara *grand opening* dan dilanjutkan dengan rangkaian acara *workshop* dan Seminar. Kegiatan *workshop* dan Seminar dimulai pada tanggal 5 Agustus 2023 sampai 24 Agustus 2023. Dalam Kegiatan ini mahasiswa dibekali dengan pembelajaran teori untuk menjadi seorang wirausahawan. Teori yang diberikan seperti Membangun mental dan motivasi bisnis yang diisi oleh Wahyu Lies dari ada ide aja, Spiritual bisnis yang diisi oleh Andi Kusuma Brata M.M, Pengenalan potensi dan bakat bisnis yang diisi oleh Rizqi Zulfa S.Psi. M.Psi, Pentingnya *leadership* wirausaha yang diisi oleh Gugun Bimantara S.Psi, Strategi mengenai pasar bisnis dan UMKM yang diisi oleh Bambang Nugroho, S.Sn., Memulai bisnis: Marketing langit yang diisi oleh Ir. Kusnadi Ikhwan, Hak cipta dan cara mendaftarkan HKI yang diisi oleh Prof. Kun Harismah. Ph.d, SWOT, BMC dan *business plan* yang diisi oleh Edwin Indarto. M.P, Penentuan HP-produk dan HP-penjualan yang diisi oleh Edwin Indarto. M.P, Strategi pemasaran usaha Priyo Wijongko S.E, M.M, Produk halal dan Pendaftaran produk halal yang diisi oleh Nanung Dinar Dono, Ph.d, Komersialisasi produk UKM-UMKM yang diisi oleh Ari Yeppi K. M.si., Praktik Digital dan Sosial Media yang diisi oleh Layli Lady S.T, Arnold Meka. S.sos, dan Gus Anwar S.kom, Pemetaan Potensi dan Bakat yang diisi oleh Tri Wahyuni. S.T, *Success Story* usaha jasa, kuliner, produk, dan lain-lain yang diisi oleh Budione Rohmadi S.E, *Success Story* dan industri kreatif yang diisi oleh Dr. Singgih Purnomo. M.M, *Success Story* dan Desain Teknologi terapan yang diisi oleh Ir. Agung Purnomo, *Success Story* usaha jasa, properti, dll yang diisi oleh Dr. Budiono S.E, M.M. *Success Story* dan desain retail, jasa yang diisi oleh Herman W. S.H., M.M, serta Kisah Inspiratif menuju sukses yang diisi oleh Dr. Joko Santosa, M.M, dan Strategi mendirikan bisnis dari-NOL yang diisi oleh Suroto, S.E. Kegiatan ini diisi secara langsung oleh narasumber yang sudah ahli dan berpengalaman di bidangnya. Selain itu dalam kegiatan Workshop dan Seminar Wirausaha Merdeka juga diisi dengan praktik dalam menganalisis permintaan konsumen dalam suatu pasar dan tes psikologi.

b. Magang UMKM

Kegiatan ini merupakan praktik langsung peserta wirausaha merdeka dalam menganalisis secara langsung bagaimana operasional suatu usaha di *Lignum Coffee & Eatery* yang merupakan suatu usaha yang bergerak dibidang makanan dan minuman yang berlokasi di Jalan Tanuragan 2, Nilasari, Gonilan, Kartasura, Sukoharjo, Jawa Tengah. Dalam kegiatan ini melatih mahasiswa dalam mengamati dan menjalankan operasional usaha yang dibagi menjadi 5 bagian yaitu pertama CEO (*Chief Executive Officer*) yang bertanggung jawab untuk mengawasi, memotivasi, dan

mengembangkan tim agar bisnis berjalan sesuai strategi, visi, dan misi perusahaan. Kedua CMO (*Chief Management Officer*) yang bertanggung jawab dalam mengawasi dan memotivasi karyawan serta membantu dalam perekrutan karyawan. Ketiga CFO (*Chief Financial Officer*) bertanggung jawab atas segala hal yang berada dalam bidang keuangan. Keempat CDO (*Chief Data Officer*) yang bertanggung jawab dalam memantau dan mengatur data perusahaan. Kelima yaitu CTO (*Chief Technology Officer*) yang bertanggung jawab dalam operasional pemasaran digital usaha UMKM. Selain itu dalam Kegiatan selama magang mahasiswa juga melakukan analisis *Strength, Weakness, Opportunity, Threat* (SWOT) dalam usaha untuk perbaikan kinerja *Lignum Coffee & Eatery*. Penulis memilih *Lignum Coffee & Eatery* sebagai tempat dilaksanakannya magang karena lokasi yang terjangkau dari kampus serta adanya mentor pengusaha yang bersedia membimbing dan memberikan masukan dalam dunia bisnis.

c. *Akselerasi Start-up*

Kegiatan ini dilaksanakan secara daring menggunakan *platform* Zoom Meeting yang bertujuan untuk mengembangkan produk yang telah diciptakan agar bisnis yang sudah ada dapat bersaing di pasar. Kegiatan ini membahas mengenai *entrepreneur* di *era society* 5.0 yang diisi oleh pengusaha FnB, CEO URUN-RI, dan Mentor INAMIKRO. Kegiatan ini membahas mengenai pergerakan ekonomi halal, ekonomi syariah dan ekonomi berbasis etik, LUDS Urun-RI dan pasar modal, serta manfaat menjadi anggota INAMIKRO bagi pelaku usaha.

d. *Proposal Pitching* dan Pembuatan *Prototype* Produk

Dalam kegiatan *Proposal Pitching* dan Pembuatan *Prototype* Produk setiap kelompok melakukan presentasi dan mengenalkan produk kepada penilai. Salah satu nya kelompok Aan Kurnia Wibawa dan teman-temanya dengan membawakan tema usaha kuliner yaitu *cakar.in*. *Cakar.in* merupakan nama usaha yang menjual menu *Dakbal* (Ceker Ayam Tanpa Tulang) dan *Ayam Pok-Pok* dengan berbagai varian rasa antara lain rasa asam manis, indonesian (pedas), rendang, dan *gochujang*. Ide ini berasal dari hasil diskusi kelompok wirausaha merdeka yang dilatarbelakangi dengan industri makanan yang terus mengalami perubahan dan pertumbuhan dengan berbagai jenis keunikan dan

inovasi produk yang di buat. Dalam pencetusan ide produk kami melakukan riset kepada teman-teman kami terhadap makanan ceker ayam. Dan hasilnya adanya permasalahan ketika mengonsumsi ceker ayam, sehingga kami mengembangkan produk ceker ayam tanpa tulang ini bertujuan agar konsumen dapat menikmati ceker ayam tanpa kesulitan ketika memisahkan daging dengan tulangnya sehingga produk dengan mudah dapat dinikmati. Selain itu ceker ayam juga memiliki kandungan kolagen yang tinggi dan kandungan gizinya yang banyak. Selanjutnya selama beberapa hari kami mulai melakukan uji coba produk dengan mengolah ceker ayam menjadi beberapa rasa yaitu asam manis, *gochujang*, indonesian (pedas), dan rendang. Hasil uji produk yang kami lakukan berhasil dan rasa yang dibuat dapat menjadikan makanan ini untuk dikonsumsi seluruh kalangan masyarakat dari anak-anak hingga dewasa. Setelah melakukan uji produk kami melakukan pembuatan desain logo, *banner*, daftar menu, dan pembuatan sosial media dari produk kami. Kemudian setelah semuanya telah kami sepakati, kami merancang proposal yang akan di presentasikan ketika *pitching* dengan membawakan produk yang sudah kami buat agar dapat di lihat dan dinikmati oleh tim penilai. Pengajuan proposal dari kelompok ini mendapatkan perhatian oleh tim penilai sehingga mendapatkan pendanaan sebesar Rp.5.000.000,- . Dalam Penilaian kami mendapatkan masukan mengenai kemasan yang kami gunakan agar terlihat lebih menarik

e. *Expo*

Kegiatan *expo* merupakan kegiatan akhir dari rangkaian program wirausaha merdeka. Kegiatan ini dilaksanakan untuk melakukan pemasaran produk yang telah dibuat oleh kelompok peserta. Sebelum puncak kegiatan *expo* ada kegiatan *pra-expo* kegiatan ini merupakan pemasaran produk yang dilaksanakan di *Car Free Day (CFD)* Colomadu. Sebelum melakukan pemasaran ketika kegiatan *pra-expo* dan *expo* kita melakukan proses produksi. Proses produksi dari produk “Cakar.in” yaitu:

- a. Langkah-langkah produksi dakbal (ceker tanpa tulang):
 1. Merebus ceker ayam kurang selama 10 menit dengan garam dan bawang putih
 2. Kemudian ceker ayam di dinginkan dalam *frezzer* selama 10 menit agar mudah ketika melepas tulang dari ceker ayam.

3. Proses pelepasan tulang ceker kemudian dicuci dengan air.
 4. Selanjutnya dakbal (ceker tanpa tulang) dapat dimasak dengan bumbu rendang, *gochujang*, asam manis, dan indonesian (pedas).
- b. Langkah-langkah produksi Ayam pok-pok:
1. Ayam *fillet* di potong berbentuk dadu.
 2. Kemudian di bersihkan menggunakan air.
 3. Selanjutnya ayam yang telah dipotong dimarinasi menggunakan bumbu dapur.
 4. Kemudian ayam yang sudah dimarinasi dibalur menggunakan tepung.
 5. Ayam yang sudah dibalur dengan tepung kemudian digoreng dan selanjutnya di tumis dengan bumbu rendang, *gochujang*, asam manis, dan indonesian (pedas).

Hasil dari kegiatan ini adalah terdapat peningkatan penjualan yang signifikan pada produk inovasi yang dibuat oleh mahasiswa terutama pada produk “Cakar.in”. Dengan Modal yang kami dapatkan sebesar Rp.5.000.000,- yang kami manfaatkan untuk pembelian bahan baku produksi dan sewa peralatan penunjang penjualan. Penjualan yang kami lakukan melalui *Open Pre-Order*, kegiatan *pra-expo*, dan kegiatan *expo* kami memperoleh laba kotor sebesar Rp.6.246.000,- sedangkan laba bersih yang kami dapatkan sebesar Rp1.246.000,- . Dalam kegiatan ini kami dapat melatih mental berdagang dan promosi produk karena pada saat kegiatan peserta dihadapkan secara langsung untuk menjual produknya kepada konsumen yang memiliki karakteristik yang berbeda-beda. Dalam kegiatan ini produk yang kami pasarkan kita promosikan melalui media sosial yang kita miliki seperti TikTok, Instagram, WhatsApp, Facebook, dan Youtube. Hal tersebut sangat berdampak terhadap Tingkat penjualan produk karena adanya konsumen yang melakukan dan konfirmasi pesanan melalui akun media sosial. Selain itu kita juga memasarkan produk dengan menawarkan produk kepada pengunjung yang menghadiri kegiatan *expo*.

4. PENUTUP

Kegiatan Wirausaha Merdeka ini merupakan bagian dari program MBKM yang bertujuan untuk memberikan kesempatan bagi mahasiswa belajar dan mengembangkan diri menjadi calon *entrepreneur* melalui kegiatan di luar perkuliahan. Melalui kegiatan ini mahasiswa dapat mengasah jiwa kewirausahaan, *soft skills*, dan manajerial. Selain itu kegiatan ini dapat mendorong mahasiswa untuk memiliki pengalaman wirausaha, sehingga dapat membantu meningkatkan kualitas ekonomi masyarakat. Melalui program wirausaha merdeka memberikan dampak yang positif terhadap minat berwirausaha mahasiswa. Program ini memungkinkan mahasiswa untuk mendapatkan pengalaman secara langsung mulai dari menanamkan jiwa kewirausahaan, menciptakan konsep bisnis, serta mempraktikkan pengembangan usaha. Melalui program ini mahasiswa mampu menganalisis ide bisnis dan menciptakan peluang untuk memulai bisnis. Program wirausaha merdeka ini memberikan kesempatan kepada mahasiswa di luar kelas, sehingga mahasiswa dapat mengeksplorasi secara luas potensi mereka untuk menjadi wirausaha yang sukses dimasa depan.

Selama mengikuti kegiatan wirausaha merdeka ini penulis menghasilkan suatu ide berwirausaha di bidang kuliner yaitu pembuatan usaha kuliner “Ceker.in” yang merupakan produk olahan ceker ayam tanpa tulang. Hal ini merupakan inovasi bisnis kuliner yang kami buat agar konsumen dapat menikmati ceker ayam tanpa perlu kesulitan dalam memisahkan tulangnya. Bisnis kuliner ini dapat dijadikan ide bisnis untuk usaha makanan karena banyaknya kandungan manfaat yang dimiliki ceker ayam untuk kesehatan tubuh. Salah satunya kandungan kolagen yang sangat disukai kalangan anak muda karena kolagen dapat menjaga kesehatan kulit. Selama berjalannya kegiatan ini penulis banyak sekali mendapatkan ilmu dari berbagai narasumber, mentor, serta dosen pembimbing yang membantu kami selama kegiatan wirausaha merdeka berlangsung. Harapannya untuk kedepan setelah setelah mengikuti program ini penulis dapat mengaplikasikan ilmu yang sudah didapatkan selama mengikuti program wirausaha merdeka dalam dunia yang lebih profesional untuk menjadi seorang wirausaha yang sukses sehingga dapat membuka lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat dan meningkatkan serta memajukan perekonomian bangsa.

Selain itu selama kegiatan wirausaha merdeka kami juga dapat mempraktikkan dan mengetahui pengaruh digital *marketing* terhadap peningkatan penjualan dan keputusan pembelian. Dalam mempraktikkan digital *marketing* penulis melakukan pemasaran produk melalui media sosial seperti Instagram, TikTok, WhatsApp, Youtube, dan Facebook. Hal tersebut sangat berpengaruh karena tingkat penggunaan media sosial masyarakat yang tinggi di era modern seperti saat ini. Sehingga dapat kita manfaatkan sebagai media untuk memperluas target pasar. Digital *marketing* dapat membantu usaha usaha kecil dan dapat dilakukan untuk memasarkan produk-produk rumahan

melalui open pre-order. Hal ini sudah kami lakukan dapat kami mendapatkan hasil yang memuaskan melalui *open pre-order* produk kami.

DAFTAR PUSTAKA

Buku Panduan Program Wirausaha Merdeka Tahun 2023

Sitti Retno Faridatussalam , A. H. (2023, Januari). Menumbuhkan Jiwa Wirausaha Kalangan Anak Muda Melalui Program Wirausaha Merdeka. *Jurnal Pengabdian Nasional (JPN) Indonesia*, Vol 4 No 1.

Milda, M., Mulyadi, M., dan Musbaing, M. (2023). Pembentukan Sikap Kewirausahaan Mahasiswa Melalui Program Wirausaha Merdeka di Universitas Muhammadiyah Makasar. *Al-Musainif*, Vol. 5 No.1

Gumilang, R, R. (2019). Implementasi Digital Marketing Terhadap Peningkatan Penjualan Home Industri. *Jurnal Ilmiah Manajemen*.

Erlan Dwi Chayo, Nur Rizqi Febriandika, Nur Prasetyo Aji, & Moch Hisyam Ramadhan. (2022) Wirausaha Merdeka: Pemberdayaan Mahasiswa Melalui Program Wirausaha Merdeka di Universitas Muhammadiyah Surakarta

Febriyantoro, M, T., dan Debby Arisandi. (2018, Desember). Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Pada Era Masyarakat Ekonomi ASEAN. *Jurnal Manajemen Dewantara* Vol. 1 No. 2

Dedi Purwana ES, Rahmi, & Shandy Aditya. (2017, Juli).Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani* Vol. 1 No. 1.

Herlin Herawati dan Dewi Mulyani (2016, Desember) Pengaruh Kualitas Bahan Baku dan Proses Produksi terhadap kualitas produk pada UD. Tahu Rosydi Puspan Maron Probolinggo. *Prosiding Seminar Nasional Dinamika Global; Rebranding Keunggulan Kompetitif Berbasis Kearifan Lokal*.

-TERAKREDITASI A-