

Fundraising and E-Commerce for Products Student Entrepreneurship for Financial Independence Tarbiyatul Ummah Sukoharjo Islamic Boarding School

Penggalangan Dana dan E-Commerce Produk Kewirausahaan Santri untuk Kemandirian Finansial di Pondok Pesantren Tarbiyatul Ummah Sukoharjo

Muqorobin¹, Sumadi², Tira Nur Fitria³

Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia

Email: 1robbyaullah@gmail.com, 2ahmadsumadi1924@gmail.com, 3tiranurfitria@gmail.com

Abstract

This Community Service activity aims to train students' entrepreneurship for financial independence at the Tarbiyatul Ummah Sukoharjo Islamic Boarding School. The service activity method used is lectures to provide theory about entrepreneurship, design, product photography, e-commerce, and fundraising management, as well as training practical skills such as product design using PowerPoint and Canva photos and editing product photos with applications, snack packaging, introduction and use of social media or e-commerce platforms, for example Facebook, Instagram, Shopee and TikTok. This training includes creating packaged product content, marketing via an e-commerce website called <https://tumbaso.com/>, and fundraising management. This activity was held in several meeting sessions outside and inside the Islamic Boarding School and involved 10 students, 5 ustadz, and a team from the AAS Indonesia Business Technology Institute. Training and even developing an e-commerce website that is integrated with social media and Search Engine Optimization (SEO) is expected to make marketing and financial management of Islamic boarding schools easier, thereby increasing the effectiveness of sales and financial management.

Keywords: *E-Commerce, Enterpreneurship, Fundraising, Islamic Boarding School, Tarbiyatul Ummah Sukoharjo*

Abstrak

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini bertujuan untuk melatih kewirausahaan santri untuk kemandirian finansial di Pondok Pesantren Tarbiyatul Ummah Sukoharjo. Metode kegiatan pengabdian yang digunakan adalah ceramah untuk memberikan teori tentang kewirausahaan, desain, foto produk, e-commerce, dan manajemen penggalangan dana, serta melatih keterampilan praktis seperti desain produk produk dengan PowerPoint dan Canva foto dan edit foto produk dengan aplikasi, pengemasan makanan ringan, pengenalan dan penggunaan platform social media atau e-commerce misalnya Facebook, Instagram, Shopee dan TikTok. Pelatihan ini meliputi pembuatan konten produk kemasan, pemasaran melalui web e-commerce bernama <https://tumbaso.com/>, dan manajemen penggalangan dana. Kegiatan ini diadakan dalam beberapa sesi pertemuan di luar dan dalam Pondok Pesantren dan melibatkan 10 santri, 5 ustadz, dan tim dari Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia. Pelatihan bahkan pengembangan website e-commerce yang terintegrasi dengan media sosial dan Search Engine Optimization (SEO) diharapkan mempermudah pemasaran dan manajemen keuangan pesantren, sehingga meningkatkan efektivitas penjualan dan pengelolaan keuangan.

Kata kunci: *E-Commerce, Kewirausahaan, Penggalangan Dana, Pondok Pesantren, Tarbiyatul Ummah Sukoharjo*

1. PENDAHULUAN

Pesantren atau pesantren sejak awal pertumbuhan dan perkembangannya di berbagai daerah di Indonesia, telah dikenal sebagai lembaga pendidikan Islam yang memiliki nilai strategis dalam pembangunan masyarakat Indonesia. Perkembangan pendidikan pesantren merupakan wujud kebutuhan masyarakat akan sistem pendidikan alternatif. Keberadaan

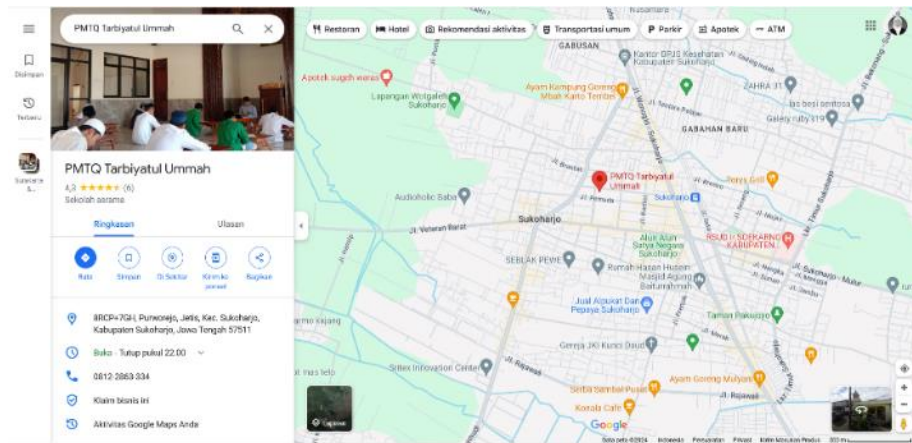
pesantren sebagai lembaga pendidikan, lembaga dakwah dan dakwah Islam, serta lembaga sosial keagamaan, menjadi salah satu alternatif dalam upaya meningkatkan mutu pendidikan Islam di Indonesia.(Alwi, 2013). Pesantren merupakan lembaga pendidikan Islam yang memberikan pengajaran, pendidikan, dan bimbingan, serta menyebarkan agama Islam. Tujuan pendidikan pesantren adalah untuk membina kepribadian Islam, yaitu kepribadian yang beriman dan bertaqwa kepada Allah SWT, berakhlak mulia, bermanfaat, dan mengabdikan kepada masyarakat dengan menjadi abdi masyarakat. Peran pesantren di Indonesia tidak hanya sebagai lembaga pendidikan saja, tetapi juga berperan sebagai lembaga keagamaan yang menjadi basis perlawanan terhadap segala bentuk penjajahan, lembaga keilmuan, lembaga penelitian, lembaga pelatihan, dan lembaga pengembangan masyarakat serta menjadi pusat kebudayaan.(Hidayat dkk., 2018).

Pondok Pesantren Tahfidzul Qur'an Tarbiyatul Ummah Sukoharjo merupakan lembaga pendidikan di Sukoharjo, Jawa Tengah yang berfokus pada pengajaran dan penghafalan Al-Qur'an. Pondok pesantren ini memiliki tujuan utama untuk membentuk santri yang tidak hanya hafal Al-Qur'an dengan baik, tetapi juga memahami dan mengamalkan ajaran Islam dalam kehidupan sehari-hari. Program utamanya adalah tahfidz Al-Qur'an intensif, di mana para santri mengikuti rutinitas hafalan harian yang ketat dan metode pembelajaran yang terstruktur. Selain itu, para santri mendapatkan pendidikan agama Islam yang mendalam, meliputi tafsir, fiqih, hadis, dan akhlak, serta pembinaan karakter untuk membentuk pribadi yang baik sesuai dengan nilai-nilai Islam. Pondok pesantren ini juga menyediakan fasilitas yang menunjang pendidikan, seperti ruang kelas, asrama, dan tempat ibadah, serta kegiatan ekstrakurikuler untuk pengembangan santri secara menyeluruh. Dengan fokus pada hafalan Al-Qur'an dan pendidikan agama yang holistik, Pondok Pesantren Tahfidzul Qur'an Tarbiyatul Ummah berperan penting dalam pendidikan agama di Sukoharjo, berkontribusi dalam pembentukan generasi yang memahami dan mengamalkan ajaran Islam serta mempererat tali silaturahmi kemasyarakatan dan menyebarluaskan nilai-nilai Islam pada masyarakat sekitar.

Pondok Pesantren Hafalan Umat Tarbiyatul Ummah Sukoharjo (PMTQ) terletak di Purworejo, Jetis, Kecamatan Sukoharjo, Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah 57511. Pondok Pesantren Hafalan Umat Tarbiyatul Ummah Sukoharjo merupakan salah satu pondok pesantren yang telah memberikan sumbangsinya kepada masyarakat sekitar melalui kegiatan keagamaan. Pondok Pesantren Hafalan Umat Tarbiyatul Ummah Sukoharjo yang diperuntukkan bagi para santri putra yatim dan dhuafa ini tidak memiliki penyandang dana khusus, sedangkan para santri pada awalnya tidak dipungut biaya. Ketika keadaan sedang sulit bagi para pimpinan dan santri pondok pesantren, kami pun terlibat secara berkelompok untuk membantu penggalangan dana bagi kegiatan operasional pondok pesantren. Berkat kerja keras dan keikhlasan para pimpinan pondok pesantren, dengan izin Allah Ta'ala, Pondok Pesantren Hafalan Umat Tarbiyatul Ummah Sukoharjo dapat berjalan dengan lancar hingga saat ini.



Gambar 1. Pondok Pesantren Penghafal Alquran Masyarakat Tarbiyatul Ummah Sukoharjo (PMTQ)



Gambar 2. Google Map Pondok Pesantren Penghafal Al Quran (PMTQ) Komunitas Tarbiyatul Ummah Sukoharjo

Pembangunan pondok pesantren ini dimulai sejak tahun 2018 dengan mendirikan asrama yang berlokasi di Masjid Aisyah. Kemudian pada tahun 2020, kami para Dosen Program Studi Informatika dan Ekonomi Syariah Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia turut berpartisipasi membantu dalam penggalangan dana untuk membantu pengembangan sarana dan prasarana pondok pesantren seperti dapur, kamar mandi, renovasi beberapa ruangan dan ruang belajar sebagai tempat santri menimba ilmu. Atas izin Allah Ta'ala dan kerja keras serta kerjasama para pimpinan pondok pesantren dan seluruh donatur, kondisi pondok pesantren ini dapat berkembang dengan baik dari segi sarana dan prasarana, operasional, serta jumlah santri yang tinggal di dalamnya.

Perkembangan Pondok Pesantren Tarbiyatul Ummah sudah menunjukkan perkembangan yang baik yang ditandai dengan bertambahnya jumlah santri yang tinggal di sana. Dimulai pada tahun 2020 jumlah santri awalnya 15 orang, kemudian pada tahun 2021 bertambah menjadi 15 santri baru, sehingga jumlah santri tahun 2021 menjadi 30 santri. Kemudian pada tahun 2022 bertambah 15 santri baru, sehingga jumlah santri tahun 2022 menjadi 45 santri. Kemudian pada tahun 2023 bertambah 15 santri baru, sehingga jumlah santri tahun 2023 menjadi 60 santri. Niat tulus seluruh stakeholder dalam pengembangan pondok pesantren ini telah membuahkan hasil, terbukti dengan bertambahnya santri dari tahun ke tahun hingga pada tahun 2023 sudah mencapai 60 santri dan 150 santri putra/putri warga TPA sekitar.

Berangkat dari keprihatinan terhadap kondisi umat yang ditandai dengan terjadinya krisis moral di berbagai sektor kehidupan, terjadinya disorientasi hidup, serta terjadinya kesesatan umat yang disebabkan belum tersedianya ulama yang dapat menjadi penerang di masyarakat, maka Pondok Pesantren PPTQ (Tahfidzul Qur'an) Tarbiyatul Ummah Sukoharjo bermaksud untuk turut serta memberikan solusi atas permasalahan tersebut dengan cara menjalin kerjasama dengan pihak aghniya dan yayasan-yayasan Islam untuk mendirikan sebuah lembaga pendidikan Islam setingkat PPTQ (Pondok Pesantren Tahfidzul Qur'an) yang menyelenggarakan Program Tahfidzul Qur'an yang dipadukan dengan Dirosah Al Islamiyah.

Tujuan awal didirikannya pondok pesantren ini adalah untuk anak yatim, dhuafa dan mualaf, maka untuk keberlangsungan dan berjalannya proses belajar mengajar mengandalkan sumber dana dan sumbangan lainnya dari para donatur yang peduli terhadap keberadaan anak yatim dan dhuafa. Maka kami dari Program Studi Informatika dan Ekonomi Syariah Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia merasa terpanggil untuk menjadi mitra bagi pondok pesantren dan dengan sukarela menghimpun dana dari para aghniya (donatur) yang mempercayai kami untuk menitipkan dananya kepada kami. Fungsi sebagai mitra pada awalnya hanya sebatas menjadi perantara (wasilah) antara para aghniya (donatur) dengan pihak pondok pesantren dengan menghimpun dana dari beberapa sahabat atau tetangga yang memiliki kelebihan dana atau yang memiliki nazar (janji atas nama Allah Ta'ala) untuk mau berbagi, untuk kemudian disalurkan kepada pihak pondok pesantren.

Fungsi sebagai perantara berlangsung cukup lama sehingga menimbulkan interaksi yang intens antara kami dengan pengurus pondok pesantren. Atas dasar interaksi yang intens tersebut, kami mulai berpikir bagaimana agar dapat memberikan kontribusi yang lebih untuk membantu membangun pondok pesantren. Tidak hanya melakukan penggalangan dana, kami juga berinisiatif untuk mengajak santri berkunjung ke daerah Tawangmangu Karanganyar Jawa Tengah. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk merenungi alam dengan melihat anugerah ciptaan Allah Ta'ala berupa pepohonan yang hijau dan pemandangan alam yang indah. Tercetuslah ide untuk menyegarkan santri dalam menambah semangat belajar di luar kelas. Inti dari kegiatan yang dilaksanakan, selain sebagai sarana penyegaran santri, juga untuk mengenalkan kepada santri tentang kecintaan terhadap alam sekitar, dengan mengajarkan kepada santri bagaimana cara menanam pohon yang benar dan cara membuat pupuk dari daun-daun tanaman yang gugur di sekitar hutan organik Tawangmangu. Ilmu ini terbukti bermanfaat bagi santri dalam melatih kemandirian dan kewirausahaan.

Di sisi lain, dengan berkembangnya berbagai sarana dan kegiatan belajar mengajar para santri, serta banyaknya interaksi para santri dengan donatur lainnya, terlihat bahwa kegiatan wirausaha yang dilakukan oleh para santri semakin berkembang. Beberapa usaha yang dilakukan antara lain beternak ikan lele dengan memanfaatkan kolam milik salah satu donatur pondok pesantren Tarbiyatul Ummah, sedangkan wirausaha yang dilakukan oleh para santri dan dibantu oleh istri-istri ustad menghasilkan intip goreng, karak, rambak, cengkaruk dan keripik lele, belum menggunakan kemasan yang menarik dan pemasarannya masih terbatas.

Kewirausahaan adalah momentum berupa ide-ide inovatif, peluang, dan cara-cara yang lebih baik dalam meningkatkan bisnis berbasis digital untuk menciptakan peluang kerja di dunia bisnis guna memberdayakan masyarakat.(Edison & Kurnianingsih, 2021) Dengan konsep kewirausahaan yang tertanam pada usia produktif dapat menjadi alternatif untuk menciptakan lapangan kerja baru dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi melalui pengembangan sektor ekonomi.(Mursalat dkk., 2022).

Ribuan pesantren di Indonesia memiliki potensi yang sangat besar di bidang ekonomi. Namun, potensi pesantren tersebut belum banyak mendapat perhatian, baik oleh pemerintah maupun pesantren itu sendiri.(Sulistianingsih, 2019). Sesuai dengan tuntutan zaman, pesantren harus mampu menghasilkan lulusan dengan berbagai keterampilan karena tidak semua output atau alumni menjadi ulama atau kyai. Di era teknologi saat ini, ekonomi kreatif sangat dibutuhkan dalam meningkatkan jiwa kewirausahaan untuk mengembangkan ide atau konsep yang nantinya akan menciptakan inovasi.(Firmansyah dkk., 2020) Pesantren yang identik dengan ruh pendidikan Islam, juga identik dengan kajian hukum-hukum Islam, kini telah berkembang mengikuti tren kontemporer dalam memberdayakan para santrinya.

Penyelenggaraan sistem pendidikan di pondok pesantren merupakan pendidikan nonformal yang telah lama hidup dan berkembang di masyarakat. Pendidikan di pondok pesantren sebagian besar masih mengutamakan pembelajaran dan materi-materi yang berkaitan dengan agama dan akhlak, namun sangat minim materi atau pembelajaran tentang keahlian, baik hard skill maupun soft skill.(Hasim dkk., 2023).Umam (2016) menjelaskan bahwa pondok pesantren sebagai salah satu lembaga pendidikan tertua di Indonesia memiliki peran penting dalam mengenalkan jiwa kewirausahaan kepada para santri. Pendidikan kewirausahaan diharapkan mampu meningkatkan kemampuan berwirausaha dan mendorong minat santri untuk menjadi wirausahawan sebagai salah satu bekal dalam mencari nafkah setelah menyelesaikan pendidikan di pondok pesantren. Pembelajaran kewirausahaan diharapkan mampu menghasilkan lulusan santri yang memiliki daya saing profesional dengan kemampuan santri yang memiliki sejumlah keterampilan tinggi, baik hard skill maupun soft skill serta pengetahuan dalam bidang spiritual, emosional, dan kreatif yang menjadi harapan setiap lembaga pondok pesantren. Lulusan santri yang berkualitas dan berdaya saing serta selalu mengedepankan aspek afektif, kognitif, dan psikomotorik tentunya akan memiliki nilai lebih bagi masyarakat dimana santri tidak hanya memiliki kemampuan afektif dan kognitif dalam bidang ilmu agama saja, tetapi juga memiliki kemampuan psikomotorik dalam menghadapi dunia kerja atau menciptakan lapangan usaha sendiri.

Kewirausahaan adalah proses menciptakan, mengembangkan, dan mengelola usaha baru untuk mencapai tujuan tertentu, biasanya dengan fokus pada inovasi, pertumbuhan, dan keuntungan. Kewirausahaan melibatkan identifikasi peluang bisnis, pengembangan ide atau produk, dan pengorganisasian sumber daya untuk memulai dan menjalankan usaha. (Dewi dkk., 2022; Kusuma dkk., 2021) Kewirausahaan merupakan langkah awal untuk mengenal dunia usaha sekaligus sebagai upaya memotivasi santri agar tertarik dengan dunia wirausaha sebagai bekal untuk mempersiapkan diri menghadapi kehidupan di masa mendatang. Semakin banyak santri yang menjadi wirausaha ketika lulus dari pondok pesantren, maka akan semakin banyak lapangan pekerjaan baru yang tersedia. Jika lapangan pekerjaan baru semakin banyak tersedia, maka tenaga kerja di masyarakat akan semakin banyak terserap sehingga lambat laun akan mengurangi angka pengangguran dan membangun perekonomian masyarakat sekitar. (Fitria & Kusuma, 2023).

Kewirausahaan santri di pondok pesantren merupakan suatu upaya strategis untuk menyiapkan generasi muda dengan keterampilan dan pengetahuan yang dibutuhkan dalam dunia bisnis modern. Pondok pesantren sebagai lembaga pendidikan memiliki potensi untuk diberdayakan. Salah satu upaya pemberdayaan pondok pesantren adalah dengan membangun pendidikan pondok pesantren yang berorientasi pada kewirausahaan untuk meningkatkan kompetensi lulusan pondok pesantren. (Siswantoro, 2023). Pemberdayaan pondok pesantren melalui konsep kewirausahaan telah banyak dilaksanakan di berbagai pondok pesantren di Indonesia dan terbukti memberikan dampak positif terhadap peningkatan kompetensi kewirausahaan santri dan kemandirian ekonomi pondok pesantren.

Program kewirausahaan santri merupakan upaya untuk mengembangkan, memandirikan, dan meningkatkan kekuatan yang ada di pondok pesantren. (Dirawan, 2023) Melalui program kewirausahaan, mahasiswa tidak hanya belajar tentang prinsip dasar berbisnis, tetapi juga memperoleh pengalaman praktis yang dibutuhkan untuk meraih kesuksesan di dunia bisnis. Mahasiswa diajarkan untuk memahami perkembangan teknologi dan industri terkini, serta cara memanfaatkan platform digital untuk berjualan secara daring. Mereka dikenalkan dengan berbagai istilah e-commerce, dan cara mendistribusikan akun melalui media sosial seperti Facebook, Instagram, dan Twitter, serta mesin pencari. Selain itu, mahasiswa juga diberikan wawasan tentang berbagai jenis e-commerce dan praktik transaksi sebagai penjual. Program ini diharapkan dapat memotivasi mahasiswa untuk mengembangkan jiwa kewirausahaan dengan mengidentifikasi peluang bisnis, meningkatkan kepekaan terhadap lingkungan sekitar, dan menumbuhkan keberanian untuk memulai bisnis. Dengan bekal tersebut, mahasiswa diharapkan tidak hanya siap menghadapi tantangan dalam berbisnis, tetapi juga mampu menerapkan keterampilan yang telah diperoleh untuk membangun dan mengelola bisnisnya serta memberikan kontribusi positif bagi masyarakat.

Hal ini menjadi ide bagi kami untuk membantu dalam proses pengemasan yang menarik dan pemasaran yang lebih efektif dengan menggunakan digital marketing dan web e-commerce. Pemasaran yang dilakukan masih terbatas pada lingkungan saudara atau relasi Pondok Pesantren Tarbiyatul Ummah Sukoharjo. Untuk itu, peran teknologi informasi sangat dibutuhkan saat ini. Menurut penelitian yang ditulis oleh Hadiyati dkk. (2020), pelatihan e-commerce yang dilaksanakan mampu meningkatkan jiwa kewirausahaan dan motivasi mahasiswa untuk memanfaatkan peluang pemasaran digital guna meraih kemandirian dalam berusaha. Mursalat dkk. (2022) menjelaskan bahwa dengan adanya kegiatan pelatihan penyuluhan kewirausahaan dan pemanfaatan aplikasi e-commerce "Sejati Mart" dapat membangun kemandirian anak panti asuhan sebagai modal berwirausaha dan mampu menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui proses berpikir kreatif dan kemampuan inovatif untuk menciptakan peluang dalam menghadapi tantangan hidup serta memiliki kemampuan kreatif dalam mengembangkan ide untuk menciptakan peluang usaha. Selain itu dengan memberikan pengetahuan tentang pemanfaatan teknologi informasi e-commerce melalui aplikasi dapat memudahkan anak panti asuhan dalam memanfaatkan sarana yang tersedia untuk menjual produk yang dihasilkannya secara online yang dapat memiliki pangsa pasar yang lebih luas. Dari kegiatan pendampingan tersebut, aspek pengetahuan, keterampilan, dan motivasi mengalami peningkatan yang cukup signifikan nilainya. Dari beberapa penelitian

terdahulu dapat disimpulkan bahwa pemasaran yang baik dapat menumbuhkan jiwa kewirausahaan yang berkelanjutan.

Permasalahan pengabdian masyarakat ini adalah Pondok Pesantren Tarbiyyatul Ummah. Pada awalnya pondok pesantren tersebut tidak memiliki tempat tinggal. Sehingga 15 orang santri yang tinggal di pondok pesantren tersebut, masih menumpang di Masjid Aisyah yang beralamat di Jl. Lettu Ismail Kp. Purworejo RT 02/ RW 08, Jetis, Sukoharjo, Indonesia. Di tengah masa sulit yang dihadapi oleh pimpinan dan santri pondok pesantren, kami pun tergerak untuk membantu penggalangan dana bagi Pondok Pesantren Tarbiyyatul Ummah. Dengan kerja keras dan keikhlasan kami bersama pimpinan Pondok Pesantren Tarbiyyatul Ummah, atas izin Allah Ta'ala, akhirnya kami memperoleh tanah wakaf yang terletak di kompleks Masjid Aisyah. Selain itu, kami juga menghimpun dana dari beberapa donatur. Dana yang diperoleh dari para donatur, baik dari kalangan akademisi maupun relasi, kami alokasikan untuk pengembangan sarana dan prasarana pondok pesantren seperti pembangunan asrama, tempat belajar, dan kegiatan operasional sehari-hari. Meskipun jumlahnya tidak banyak, namun sudah cukup memberikan kontribusi bagi keberlangsungan pondok pesantren hingga saat ini. Hal ini dibuktikan dengan bertambahnya jumlah santri yang menuntut ilmu di pondok pesantren ini yang saat ini sudah mencapai 60 santri. Seiring dengan intensitas interaksi dengan pengurus pondok pesantren, maka dirasakan perlu adanya keterlibatan lebih lanjut dalam pengembangan pondok pesantren ini. Keterlibatan tersebut tidak hanya dalam hal penggalangan dana untuk perbaikan sarana dan prasarana pembelajaran yang masih minim, tetapi juga pemberdayaan kapasitas sumber daya manusia yang ada (pengelola dan santri pondok pesantren) baik dari segi manajemen maupun keterampilan yang saat ini mereka butuhkan untuk kemandirian finansial.

Berdasarkan analisis permasalahan yang ada, maka kami Dosen Program Studi Informatika dan Ekonomi Syariah tergerak untuk menjadi mitra dalam hal: 1) membantu pembuatan kemasan produk makanan dan menjual hasil produksinya dengan memasarkannya melalui website e-commerce secara daring. 2) menjadi mitra yang dapat membantu mengembangkan target pasar produk dari para wirausahawan santri di lingkungan pondok pesantren agar tercipta kemandirian secara finansial.

Pada awalnya lahan tersebut merupakan milik pondok pesantren yang berada di kompleks Masjid Aisyah Jl. Lettu Ismail Kp. Purworejo RT 02/ RW 08, Jetis, Sukoharjo, Indonesia. Saat itu pondok pesantren tersebut belum memiliki gedung, sehingga proses kegiatan belajar mengajar para santri masih dilakukan di Masjid Aisyah. Selain itu, kegiatan wirausaha para santri juga masih terbatas, yaitu dengan memanfaatkan kolam ikan milik salah satu donatur pondok pesantren dan memanfaatkan hasil produksi istri ustadz, yaitu dengan membantu membuat kemasan dan memasarkan produk kepada masyarakat sekitar. Hal ini bertujuan agar dapat menjadi salah satu kegiatan belajar wirausaha para santri sekaligus menjadi nilai tambah bagi pendapatan finansial pondok pesantren. Di sisi lain, kegiatan para santri semakin beragam dan berkembang. Ada kegiatan wirausaha seperti beternak ikan lele dan membantu berjualan intip goreng, karak, cengkaruk, dan keripik lele milik pondok pesantren. Sayangnya, pengemasan dan pemasaran produk masih dilakukan secara tradisional dan hanya terbatas pada lingkungan sekitar dengan target pasar para kerabat dan relasi dari pihak pondok pesantren. Berdasarkan kondisi tersebut, kami melihat permasalahan dimana target pasar hasil produksi pesantren harus lebih luas melalui pengembangan pasar dengan memanfaatkan teknologi informasi, yaitu menyebarluaskan hasil produksinya melalui berbagai bentuk media sosial, seperti Facebook, Instagram, Shopee, TikTok dan Web E-Commerce. Oleh karena itu, diperlukan pendampingan dan pelatihan dalam membuat kemasan dan logo produk yang kreatif serta memasarkannya secara digital melalui web e-commerce sehingga terjadi peningkatan volume penjualan yang pada akhirnya akan mencapai kemandirian finansial.

Penggalangan dana yang biasa dikenal dengan istilah fundraising merupakan suatu kegiatan untuk menghimpun dana dan sumber daya lainnya dari masyarakat, baik perorangan, kelompok, organisasi, perusahaan, maupun pemerintah. Dana tersebut akan digunakan untuk membiayai program dan kegiatan operasional lembaga guna mencapai tujuan. Dengan demikian, kegiatan fundraising bertujuan untuk menghimpun dana dari para donatur yang sifatnya untuk mendukung kegiatan suatu lembaga. Dari pengertian tersebut, maka apa yang telah dilakukan

oleh pengurus dan dosen Program Studi Informatika dan Ekonomi Syariah Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia dalam menghimpun dana untuk turut serta memenuhi kebutuhan Pondok Pesantren Tarbiyatul Ummah Sukoharjo adalah kegiatan fundraising. Sebab, selama 4 (empat) tahun kami berinteraksi dengan pimpinan dan santri di Pondok Pesantren Tarbiyatul Ummah Sukoharjo, selain kebutuhan dana untuk operasional sehari-hari dan membangun sarana/prasarana yang menunjang proses belajar mengajar, banyak kebutuhan lainnya yang tengah dipenuhi dengan melihat kondisi langsung di lapangan.

Salah satu kebutuhan yang langsung terlihat berdasarkan aktivitas pondok pesantren adalah beberapa santri telah merintis beberapa kegiatan yang berkaitan dengan kegiatan wirausaha, seperti produk rambak, kerupuk, intip goreng, karak, cengkaruk, dan keripik lele. Hasil produksi tersebut dipasarkan secara tradisional dan hanya terbatas pada lingkungan sekitar dengan target pasar saudara dan relasi dari pondok pesantren. Selain itu, pihak pondok pesantren juga masih kesulitan dalam mengelola laporan keuangan. Oleh karena itu diperlukan pelatihan pendampingan laporan keuangan. Berdasarkan kondisi tersebut, kami melihat adanya permasalahan dimana target pasar produksi keripik lele, intip goreng, karak, dan cengkaruk dapat lebih luas lagi melalui pengembangan pasar dengan memanfaatkan teknologi informasi, yaitu menyebarluaskan hasil produksinya melalui berbagai bentuk media sosial, seperti Instagram dan Shopee serta website e-commerce.

Peranan teknologi informasi sangat penting dalam membantu pemasaran jual beli barang secara daring. Pentingnya dan pengaruh teknologi dan informasi dapat dilihat dari hasil penelitian yang dipaparkan Wahyu 2020 tentang pengaruh teknologi dan informasi dalam hal ini pemasaran digital terhadap peningkatan volume penjualan produk industri rumahan ibu-ibu PKK di Singosari Malang. Hasil penelitian menunjukkan adanya peningkatan volume penjualan yang cukup signifikan yaitu dari pendapatan bersih per bulan Rp1.000.000 menjadi Rp1.500.000 menjadi Rp2.000.000 menjadi Rp3.500.000 (100%Pemasaran digital dinilai sebagai media terbaik dan sarana promosi yang paling efektif dan efisien).

Berdasarkan pemikiran tersebut, kami dari Program Studi Informatika dan Ekonomi Syariah Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia ingin menjadi mitra dalam proses pengembangan pasar untuk target pasar yang lebih luas melalui perangkat teknologi informasi web e-commerce. Diharapkan dengan cara ini target pasar menjadi lebih luas dan dapat mendorong kegiatan wirausaha berupa produksi keripik lele, intip goreng, karak, dan cengkaruk di pondok pesantren menjadi semakin meningkat, bahkan dapat mendorong kegiatan wirausaha di lingkungan pondok pesantren Tarbiyatul Ummah Sukoharjo. Produk-produk yang dihasilkan pondok pesantren ini nantinya akan didaftarkan sertifikat halalhnya. Rencana desain kemasan produk yang akan dibuat adalah seperti yang tersaji pada gambar di bawah ini:



Gambar 4. Desain Kemasan Produk Kewirausahaan Santri

Mengingat kegiatan yang dilaksanakan adalah peningkatan kualitas sumber daya manusia, maka selain memberikan bantuan berupa sarana belajar juga akan dilakukan sharing ilmu pengetahuan dan teknologi baik bagi santri maupun guru pondok pesantren. Sedangkan untuk pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan dalam bentuk sharing ilmu terkait pembuatan konten kemasan produk, foto produk dan edit foto, pengenalan pemasaran digital, pemanfaatan pemasaran produk melalui media sosial dan website e-commerce, serta pengelolaan fundraising beserta laporan keuangan sederhana, sehingga dapat bermanfaat dan menambah wawasan keterampilan berwirausaha santri sehingga tercapai kemandirian finansial dalam mengelola pondok pesantren. Berdasarkan penjelasan di atas maka tema Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) yang kami ambil adalah “Fundraising dan E-Commerce Produk Wirausaha Santri untuk Kemandirian Finansial Pondok Pesantren Tarbiyatul Ummah Sukoharjo”.

2. METODE AKTIVITAS

Pada kegiatan ini kami melakukan kunjungan langsung ke lokasi untuk melihat kondisi pondok pesantren dan berkomunikasi secara intensif dengan pimpinan pondok pesantren untuk mendata permasalahan dan kebutuhan santri pondok pesantren. Hasil yang diperoleh adalah diperolehnya informasi terkait perlunya pelatihan pembuatan konten desain kemasan produk dengan Canva, pelatihan perlunya memasarkan produk di website e-commerce, dan pelatihan pengelolaan penggalangan dana pondok pesantren serta pelatihan pelaporan keuangan sederhana. Tim pelaksana pengabdian masyarakat membuat website e-commerce yang bertujuan untuk memasarkan produk keripik lele, intip goreng, karak, dan cengkaruk yang dipasarkan melalui website daring.



Gambar 3. Kunjungan ke PMTQ Tarbiyatul Ummah Sukoharjo

Berdasarkan identifikasi, rumusan, dan penyelesaian masalah Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) pada uraian sebelumnya, maka akan diuraikan metode pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) sebagai berikut:

1. Metode Ceramah

Metode ceramah merupakan metode mengajar di mana seorang guru atau instruktur menyampaikan materi pelajaran secara lisan kepada sekelompok siswa atau pendengar. Dalam metode ini, instruktur menjadi sumber informasi utama, sedangkan siswa menyimak dan mencatat hal-hal penting dari apa yang disampaikan. Metode ceramah sering digunakan untuk menyampaikan informasi dalam jumlah banyak dalam waktu yang relatif singkat. Meskipun dianggap efektif dalam menyampaikan pengetahuan teoritis, metode ini terkadang dianggap kurang interaktif karena siswa cenderung pasif. Untuk meningkatkan efektivitas, ceramah sering kali dipadukan dengan metode lain seperti diskusi, tanya jawab, atau penggunaan media visual.

Metode Ceramah diterapkan untuk menyampaikan teori dan pengetahuan dasar tentang kewirausahaan dan e-commerce kepada mahasiswa. Dalam konteks PKM ini, ceramah digunakan untuk memperkenalkan konsep-konsep seperti pemasaran digital, manajemen sistem e-commerce, dan manajemen penggalangan dana. Metode ini efektif dalam memberikan informasi yang sistematis dan mendalam dalam waktu singkat, serta dalam menjelaskan berbagai strategi dan teori yang mendasari praktik kewirausahaan dan teknologi informasi. Meskipun ceramah dapat membuat peserta cenderung pasif, metode ini dilengkapi dengan diskusi dan sesi tanya jawab untuk meningkatkan interaktivitas dan pemahaman.

2. Metode Demonstrasi.

Metode demonstrasi merupakan metode mengajar di mana guru memperlihatkan atau memperagakan cara melakukan sesuatu atau cara kerja suatu proses, sementara siswa mengamati dan mempelajari langkah-langkah yang dilakukan. Dalam metode ini, guru biasanya menggunakan alat, bahan, atau media lain untuk menunjukkan secara langsung konsep atau keterampilan yang sedang dipelajari. Metode demonstrasi sangat efektif untuk mengajarkan keterampilan praktis, prosedur, atau percobaan yang memerlukan penjelasan visual. Siswa tidak hanya mendengar penjelasan tetapi juga melihat bagaimana sesuatu dilakukan, yang dapat meningkatkan pemahaman dan retensi informasi.

Metode Demonstrasi digunakan untuk praktik langsung dalam membuat konten produk, pengemasan, serta penggunaan perangkat dan platform e-commerce. Dalam pelatihan membuat desain kemasan produk, fotografi dan penyuntingan produk, serta pengelolaan akun e-commerce, metode demonstrasi memungkinkan peserta didik melihat langsung bagaimana setiap langkah dilakukan. Misalnya, mengajarkan cara mendesain kemasan produk atau cara menggunakan aplikasi Shopee dan TikTok untuk pemasaran memerlukan demonstrasi visual yang jelas agar peserta didik dapat mengikuti dan mempraktikkannya secara efektif. Metode ini membantu peserta didik memahami dan menguasai keterampilan praktik dengan lebih baik melalui pengamatan dan praktik langsung.

Dengan menggabungkan kedua metode ini, PKM tidak hanya memberikan pengetahuan teoritis yang diperlukan, tetapi juga memfasilitasi keterampilan praktis yang penting bagi keberhasilan mahasiswa dalam kewirausahaan dan pemasaran digital. Metode ceramah memastikan pemahaman konsep, sedangkan metode demonstrasi memungkinkan penerapan praktis dan langsung dari materi yang telah diajarkan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kami sebagai Tim Pengabdian Masyarakat membuat pelatihan desain produk pangan, fotografi dan editing produk, pengemasan produk, pelatihan pembuatan konten pemasaran digital, pembuatan website e-commerce, serta pelatihan pengelolaan sistem dan pelatihan pengelolaan penggalangan dana bagi pondok pesantren agar mampu membuat laporan keuangan sederhana. Berikut ini adalah jadwal kegiatan pengabdian masyarakat yang dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. Kegiatan Tim Pengabdian Masyarakat
Penggalangan Dana dan E-Commerce untuk Produk Kewirausahaan Mahasiswa untuk Kemandirian Finansial

No	Nama Aktivitas	Tempat
1	Kunjungan ke Pondok Pesantren, Observasi dan Wawancara	Ruang Tamu Pesantren
2	Pelatih Desain Kemasan Produk (Canva/PowerPoint/Photoscape)	RM. Mulyani Sukoharjo
3	Pelatihan Percetakan Desain Kemasan Produk (Photoscape)	RM. Mulyani Sukoharjo
4	Pelatihan Pengemasan Produk + Fotografi Produk	RM. Mulyani Sukoharjo
5	Pelatihan Pemasaran Digital (Facebook, Instagram,	RM. Mulyani Sukoharjo

- Shopee dan TikTok)
 Pelatihan Pengenalan Web E-Commerce dan Fitur-
 6 fiturnya
 Pelatihan Web Manager dan Manajemen Sistem E-
 7 Commerce
 8 Manajemen Penggalangan Dana untuk Pesantren
 9 Laporan Keuangan Sederhana
 10 Evaluasi Aktivitas

Aula Pondok Pesantren
 Aula Pondok Pesantren

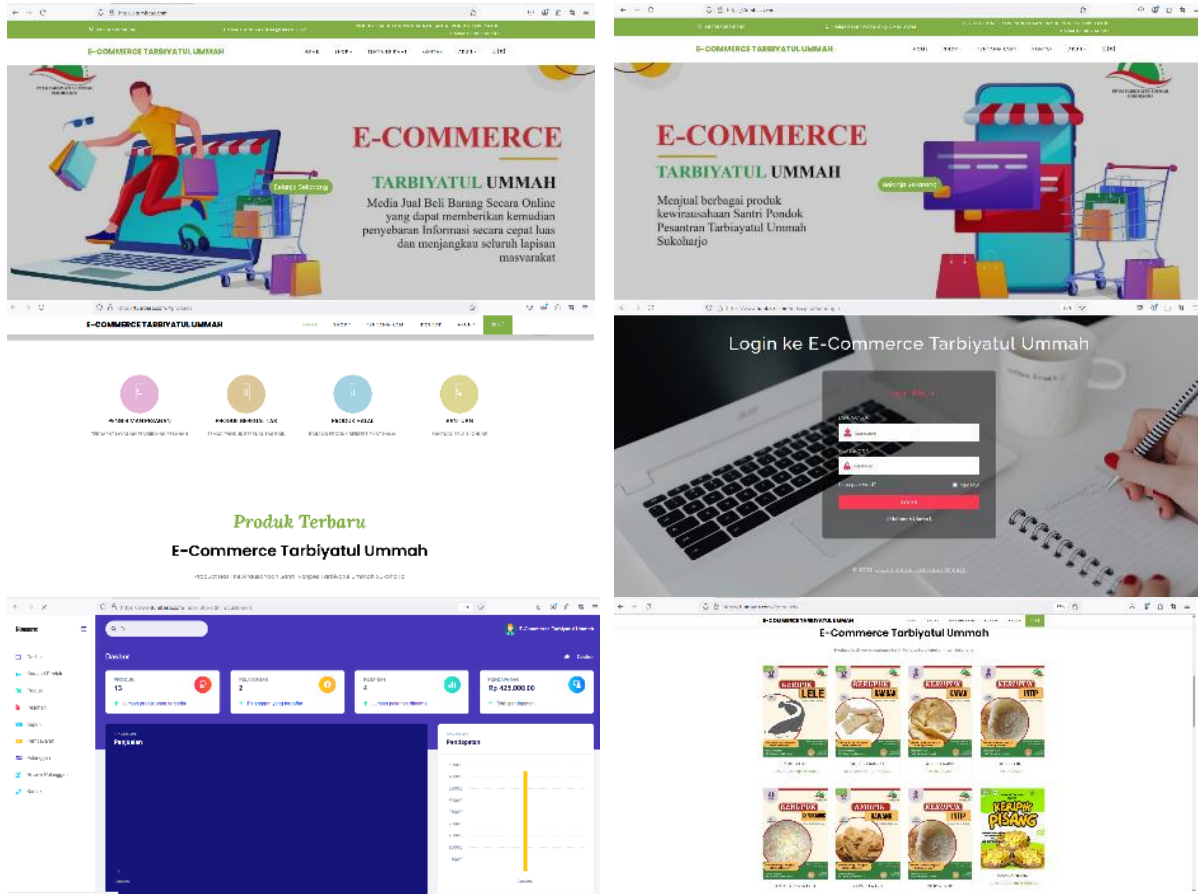
Aula Pondok Pesantren
 Aula Pondok Pesantren
 Aula Pondok Pesantren



Gambar 3. Kegiatan Pelatihan



Gambar 4. Contoh Hasil Desain Siswa

Gambar 6. Website E-Commerce Tarbiyatul Ummah Sukoharjo (<https://tumbaso.com/>)

a. Pelatihan Pembuatan Konten Produk Kemasan

Pada tahap ini narasumber menyampaikan materi tentang kemasan produk yang menarik, cara mendesain konten produk, dilatih membuat foto dan editing produk, serta dilatih mencetak hasil desain kemasan produk. Selanjutnya mengenalkan pemasaran digital di media sosial melalui Facebook dan Instagram, serta mengenalkan aplikasi Shopee dan TikTok dan melatih peserta mengelola akun, mengunggah produk, dan memasarkannya secara online. Kegiatan ini dilaksanakan selama 4 kali pertemuan atau kunjungan di Gedung Aula RM. Mulyani Sukoharjo dekat Pondok Pesantren Tarbiyatul Ummah Sukoharjo yang melibatkan Tim Pengabdian Masyarakat yaitu 3 orang dosen dan 2 orang mahasiswa dari Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia. Peserta yang hadir adalah 10 orang mahasiswa dan 5 orang guru pengajar dari Pondok Pesantren Tarbiyatul Ummah Sukoharjo.

b. Pelatihan Manajemen Pemasaran Produk melalui Web E-commerce

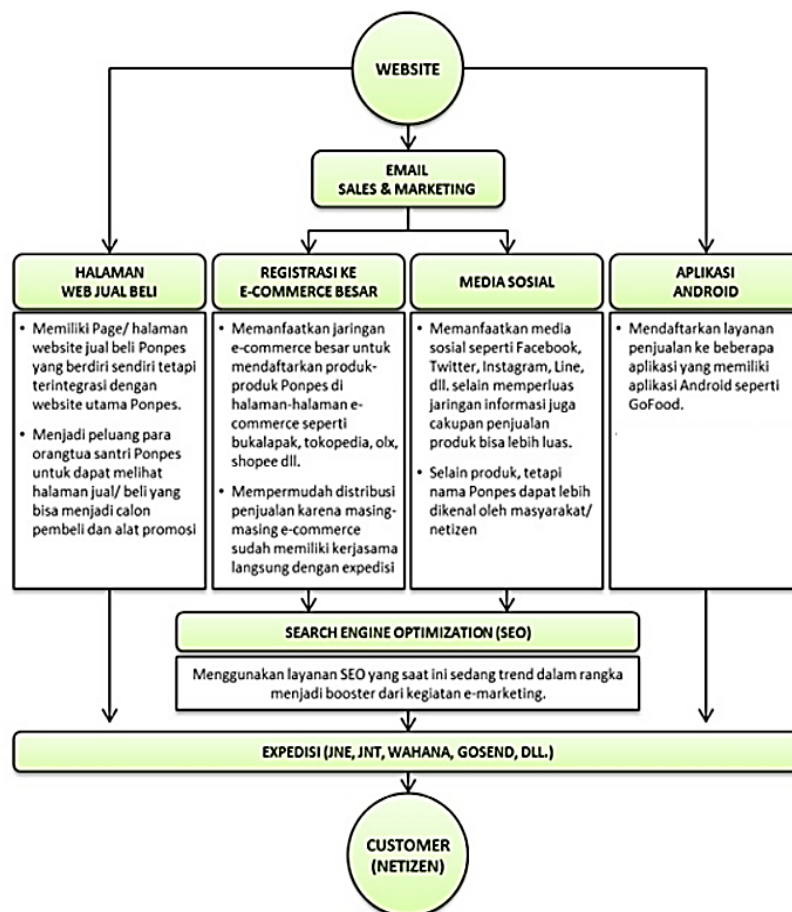
Pada kegiatan ini narasumber menyampaikan tentang pengenalan website e-commerce, dan fitur-fitur sistem, serta mengajarkan tentang manajemen produk, dan proses transaksi penjualan hingga pelaporan pendapatan dari penjualan melalui website e-commerce. Selain itu juga mengajarkan tentang pendaftaran layanan penjualan di facebook dan instagram. Tujuan dari kegiatan ini agar peserta memiliki kemampuan dalam

mengetahui cara penggunaan program aplikasi dan mampu mengelola sistem sehingga dapat melakukan proses transaksi penjualan secara online dan meningkatkan omzet pendapatan bagi pondok pesantren. Kegiatan ini dilaksanakan selama 2 kali pertemuan atau kunjungan di Gedung Aula RM. Mulyani Sukoharjo dan di Pondok Pesantren Tarbiyatul Ummah Sukoharjo yang melibatkan Tim Pengabdian Masyarakat yaitu 3 orang dosen dan 2 orang mahasiswa dari Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia. Peserta yang hadir adalah 10 orang mahasiswa dan 5 orang guru pengajar dari Pondok Pesantren Tarbiyatul Ummah Sukoharjo.

c. Pelatihan Manajemen Penggalangan Dana untuk Pondok Pesantren

Pada tahap ini narasumber akan menyampaikan materi tentang pengenalan fundraising pesantren. Kegiatan ini berisi tentang pengenalan fundraising, jenis-jenis fundraising, konsep perencanaan program fundraising, strategi fundraising, dan program fundraising. Hasil dari kegiatan ini diperoleh peserta dapat belajar tentang manajemen fundraising pesantren sehingga mampu mengelola fundraising secara profesional. Materi ini akan disampaikan oleh Dr. Sumadi, SE, MSI, selaku Doktor Ekonomi dan Keuangan Islam. Kegiatan ini dilaksanakan selama 2 kali pertemuan atau kunjungan ke Pesantren Tarbiyatul Ummah Sukoharjo dengan melibatkan Tim Pengabdian Masyarakat yaitu 3 orang dosen dan 2 orang mahasiswa dari Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia. Peserta yang hadir adalah 10 orang mahasiswa dan 5 orang guru pengajar dari Pesantren Tarbiyatul Ummah Sukoharjo.

Untuk mengembangkan dan meningkatkan pengetahuan santri Pondok Pesantren Tarbiyyatul Ummah Sukoharjo di era informasi saat ini, diperlukan dukungan website e-commerce yang dapat menjual beberapa produk sehingga dapat meningkatkan omzet penjualan. Perancangan model website e-commerce ditunjukkan pada gambar di bawah ini.



Gambar 4. Perancangan E-Commerce untuk Pemasaran Produk Wirausaha Santri

Berdasarkan ilustrasi skema di atas, untuk meningkatkan penjualan produk yang dimiliki pondok pesantren diharapkan dengan mengoptimalkan fungsi website yang ada dapat menjawab permasalahan tersebut, berikut penjelasannya.

1. Membuat situs web e-commerce <https://tumbaso.com/> yang terintegrasi dengan website utama atau terpisah dari website utama, sehingga orang tua siswa yang berinteraksi dengan website untuk keperluan dan persyaratannya dapat langsung berminat.
2. Dari situs web utama <https://tumbaso.com/>, ada email penjualan & pemasaran yang dibutuhkan untuk berinteraksi dengan pihak ketiga, yaitu mendaftar atau registrasi pada e-commerce besar seperti Bukalapak, Shopee, dan Tokopedia.
3. Email ini digunakan untuk mendaftar beberapa media sosial seperti Instagram dan Facebook.
4. Pondok pesantren membuat atau mendaftar pada beberapa provider yang memiliki akses, seperti GoFood yang menggunakan fasilitas aplikasi Android.
5. Pesantren memanfaatkan fasilitas Search Engine Optimization (SEO) untuk meningkatkan peluang menjangkau target pasar yang lebih luas.
6. Berkolaborasi dengan perusahaan pelayaran seperti JNE, JNT, Wahana, dan GoSend untuk memudahkan pengiriman dan pendistribusian produk.

Dari sekian banyak tools/device pendukung yang ada, mau tidak mau pengguna/pelanggan akan tetap menentukan kriterianya melalui harga produk/jasa yang murah, kualitas yang memiliki standar cukup/baik, serta proses transaksi yang cepat, sehingga pengguna/pelanggan akan memberikan testimoni yang menjadi rekomendasi bagi calon pembeli yang melakukan pencarian di search engine. Oleh karena itu, pergeseran komunikasi pemasaran yang dulunya menggunakan Awareness/Attention-Interest-Desire-Action (AIDA) menjadi Awareness/Attention-Interest-Search-Action-Share (AISAS) semakin terasa. Secara umum website E-Commerce ini dikembangkan untuk membantu penjualan produk-produk wirausaha yang selama ini dimiliki oleh para mahasiswa, sehingga melalui website ini dapat mempercepat pemasaran produk dan memudahkan pengelolaan keuangan secara syariah.

Evaluasi PKM (Pengabdian Kepada Masyarakat) dilakukan pada periode berikutnya dengan mengunjungi kembali Pondok Pesantren Tarbiyyatul Ummah Sukoharjo dengan melihat laporan penjualan yang telah dilakukan melalui website e-commerce dan beberapa platform media sosial yang menjual produk-produk wirausaha. Selain itu, dilakukan pula tinjauan terhadap pengembangan kewirausahaan yang dilakukan oleh mahasiswa pasca pengembangan pasar berbasis teknologi informasi yang sedang dilaksanakan.

Kegiatan ini telah mencapai beberapa milestone penting. Pertama, mahasiswa menjadi lebih mengenal teknologi terkini dan perkembangan terkini. Mereka juga belajar cara berjualan daring dan termotivasi untuk menjadi wirausahawan, dengan semakin besarnya minat berbisnis. Selain itu, mahasiswa memperoleh wawasan penting tentang bisnis, meliputi cara membaca peluang, kepekaan terhadap lingkungan sekitar, dan keberanian untuk memulai usaha. Secara praktis, mahasiswa kini lebih mengenal istilah-istilah dalam e-commerce dan dapat langsung mempraktikkan transaksi melalui platform tersebut. Mereka juga memahami berbagai cara penyebaran akun e-commerce di media sosial seperti Facebook, Instagram, dan Twitter, serta melalui mesin pencari. Terakhir, mahasiswa telah mengetahui berbagai jenis e-commerce dan berhasil membuat akun e-commerce untuk bertransaksi sebagai penjual.

Dengan dilaksanakannya Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat sebagaimana yang telah diuraikan di atas, bagi Pondok Pesantren Tarbiyyatul Ummah manfaat yang diperoleh antara lain adalah tersedianya website e-commerce yang memudahkan penjualan produk-produk wirausaha santri, seperti keripik lele, intip goreng, karak, rambak dan cengkaruk, dalam bentuk kemasan. Selain itu, program ini membantu pengembangan pemasaran dengan memanfaatkan teknologi informasi yang berpotensi meningkatkan omzet penjualan. Santri juga mendapatkan pelatihan pembuatan produk dalam bentuk kemasan, pemasaran melalui digital marketing, serta pengelolaan penggalangan dana dan laporan keuangan sederhana. Sementara itu, bagi Kampus Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia, program ini memenuhi unsur Tri Dharma Perguruan Tinggi dalam bentuk Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) melalui kerja sama dengan Pondok Pesantren Tarbiyyatul Ummah Sukoharjo. Selain itu, program ini

memungkinkan pihak kampus untuk menerapkan dan memanfaatkan ilmu pengetahuan dan teknologi guna memacu pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah agar semakin berkembang dan maju.

Integrasi fundraising dan e-commerce dalam konteks produk kewirausahaan santri untuk kemandirian finansial pesantren merupakan langkah strategis yang dapat dilakukan. Langkah awal yang dapat dilakukan adalah mengidentifikasi produk yang dapat dihasilkan oleh santri dan ustadz, seperti makanan dengan mempertimbangkan keterampilan dan sumber daya yang ada. Setelah itu, pengembangan produk harus memastikan kualitas dan inovasi untuk menarik pelanggan. Dalam ranah e-commerce, pemilihan platform yang tepat dan pemanfaatan pemasaran digital seperti media sosial Instagram, Shopee, dan Web E-Commerce menjadi hal penting untuk menjangkau khalayak yang lebih luas. Untuk mendukung pendanaan, pengelolaan keuangan yang baik dengan penganggaran dan laporan keuangan yang teratur akan membantu dalam pengelolaan pendapatan dan pengeluaran. Pendidikan dan pelatihan kewirausahaan bagi santri, termasuk pelatihan dan pendampingan, akan meningkatkan keterampilan mereka dalam menjalankan usaha. Menjalinkan kemitraan dengan pelaku usaha atau komunitas setempat dan memanfaatkan jaringan untuk pemasaran bersama juga penting dilakukan. Terakhir, evaluasi berkelanjutan berdasarkan masukan pelanggan akan memungkinkan penyesuaian strategi yang dibutuhkan untuk keberhasilan usaha. Dengan pendekatan ini, pesantren dapat mencapai kemandirian finansial yang lebih baik dan memberikan dampak positif bagi santri dan masyarakat.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Hasil kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dengan tema “Penggalangan Dana dan E-Commerce Produk Wirausaha Santri untuk Kemandirian Finansial Pondok Pesantren Tarbiyyatul Ummah Sukoharjo” ini meliputi beberapa pelatihan dan workshop yang bertujuan untuk meningkatkan keterampilan santri dalam berwirausaha dan mengelola keuangan. Tim PKM menyelenggarakan pelatihan desain produk pangan dengan aplikasi Canva dan PowerPpoint, fotografi dan editing produk, pengemasan, serta pemasaran digital. Pelatihan juga meliputi pembuatan website e-commerce dan pengelolaan sistemnya, serta pengelolaan penggalangan dana dan laporan keuangan sederhana. Pelatihan ini melibatkan 10 santri dan 5 ustadz pengajar dari Pondok Pesantren, serta tim pengabdian yang terdiri dari 3 dosen dan 2 mahasiswa dari Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia. Materi pelatihan yang disampaikan antara lain pengenalan tentang fundraising, strategi, dan konsep program fundraising yang disampaikan oleh Dr. Sumadi, SE, MSI. Pengembangan dan peningkatan wawasan santri diharapkan dapat mendukung kemandirian finansial pondok pesantren melalui pemanfaatan teknologi informasi dan e-commerce.

Dalam pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM), dua metode utama yang digunakan adalah metode ceramah dan metode demonstrasi. Metode ceramah digunakan untuk menyampaikan teori dan pengetahuan dasar tentang kewirausahaan, e-commerce, dan pengelolaan penggalangan dana secara sistematis. Meskipun hal ini dapat membuat peserta cenderung pasif, namun ceramah dipadukan dengan diskusi dan tanya jawab untuk meningkatkan interaktivitas. Metode demonstrasi diterapkan untuk mempraktikkan keterampilan praktis seperti desain produk, pengemasan, dan penggunaan platform e-commerce. Dengan demonstrasi, mahasiswa dapat melihat dan mempelajari secara langsung langkah-langkah yang diperlukan, sehingga meningkatkan pemahaman dan keterampilan praktis mereka. Kombinasi kedua metode ini memastikan mahasiswa tidak hanya memahami teori tetapi juga mampu menerapkan keterampilan praktis yang penting untuk kewirausahaan dan pemasaran digital.

Pelatihan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilaksanakan meliputi beberapa tahapan penting untuk meningkatkan kemandirian finansial Pondok Pesantren Tarbiyyatul Ummah Sukoharjo. Pertama, pelatihan membuat konten kemasan produk meliputi desain yang menarik, membuat foto dan mengedit produk, serta pengenalan pemasaran digital melalui media sosial seperti Facebook dan Instagram, serta aplikasi Shopee dan TikTok. Pelatihan ini dilaksanakan selama empat kali pertemuan di Aula RM Mulyani Sukoharjo dengan melibatkan 10 orang santri

dan 5 orang ustadz, serta tim pengabdian masyarakat yang terdiri dari 3 orang dosen dan 2 orang mahasiswa dari Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia. Kedua, pelatihan pengelolaan pemasaran produk melalui website e-commerce meliputi pengenalan website e-commerce, pengelolaan produk, transaksi penjualan, dan pendaftaran layanan pada platform seperti Bukalapak, Facebook, dan Twitter. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan peserta dalam melakukan transaksi online dan mengelola sistem e-commerce. Pelatihan ini dilaksanakan selama dua kali pertemuan di Aula RM Mulyani Sukoharjo dan Pondok Pesantren, dengan peserta yang sama. Ketiga, pelatihan manajemen fundraising untuk pondok pesantren meliputi pengenalan jenis-jenis fundraising, perencanaan program, strategi, dan implementasinya. Materi disampaikan oleh Dr. Sumadi, SE, MSI dan bertujuan untuk meningkatkan kemampuan peserta dalam mengelola fundraising secara profesional. Pelatihan ini juga berlangsung dalam dua kali pertemuan di pondok pesantren dengan peserta yang sama. Untuk meningkatkan penjualan produk santri, diharapkan dengan adanya pengembangan website e-commerce dapat mempermudah pemasaran dan pengelolaan keuangan. Website ini terintegrasi dengan platform e-commerce dan media sosial serta memanfaatkan SEO untuk memperluas jangkauan pasar dan bekerja sama dengan ekspedisi untuk pendistribusian produk. Dengan pendekatan ini diharapkan proses pemasaran menjadi lebih efektif dan hasil penjualan serta pengelolaan keuangan pondok pesantren dapat meningkat.

Kegiatan PKM ini berhasil meraih beberapa capaian penting, yaitu mahasiswa lebih mengenal teknologi terkini dan berjualan daring, termotivasi untuk berwirausaha, serta memperoleh wawasan dalam berbisnis, termasuk membaca peluang dan berani memulai usaha. Mereka kini sudah tidak asing lagi dengan istilah e-commerce, bisa bertransaksi daring, serta memahami persebaran akun e-commerce di media sosial. Bagi Pondok Pesantren Tarbiyyatul Ummah, manfaatnya antara lain menyediakan situs web e-commerce untuk produk sekaligus mengembangkan pemasaran melalui teknologi informasi yang diharapkan dapat meningkatkan omzet penjualan. Mahasiswa juga mendapatkan pelatihan pembuatan kemasan produk, pemasaran digital, pengelolaan penggalangan dana, serta laporan keuangan sederhana. Bagi Kampus Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia, program ini merupakan pemenuhan Tri Dharma Perguruan Tinggi dan pemanfaatan ilmu pengetahuan dan teknologi untuk mendukung usaha mikro, kecil, dan menengah. Strategi kemandirian finansial pondok pesantren meliputi identifikasi produk, pengembangan mutu, pemanfaatan platform e-commerce, pemasaran digital, pengelolaan keuangan, pelatihan kewirausahaan, serta kemitraan usaha. Evaluasi berkelanjutan dan umpan balik pelanggan juga penting dilakukan untuk menyesuaikan strategi dan mencapai kemandirian finansial yang lebih baik.

5. REFERENSI

- Alwi, BM (2013) Pondok Pesantren: Ciri Khas, Perkembangan, dan Sistem Pendidikannya. *Lentera Pendidikan: Jurnal Ilmu Tarbiyah dan Keguruan*, 16(2), 205–219. <https://doi.org/10.24252/lp.2013v16n2a8>
- Dewi, MW, Kusuma, IL, Kristiyanti, LMS, Fitria, TN, & Budiyo, B. (2022) Pelatihan Kewirausahaan Bagi Pelaku UMKM di Kecamatan Tasikmadu Karanganyar. *Budimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(1), 26–31. <https://doi.org/10.29040/budimas.v4i1.4304>
- Dirawan, GD (2023) Pengembangan Ekonomi Kreatif di Pondok Pesantren Syeh Hasan Yamani Melalui Unit Kewirausahaan Pada Era Digital. *Humano: Jurnal Penelitian*, 14(2), 178–187. <https://doi.org/10.33387/humano.v14i2.7000>
- Edison, E., & Kurnianingsih, F. (2021) Penguatan Kewirausahaan Melalui Pendampingan Sistem E-Commerce Di Desa Pesisir Di Kabupaten Bintan. *Alfatina: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 27–34.
- Firmansyah, K., Fadhli, K., & Rosyidah, A. (2020) Membangun Jiwa Entrepreneur Pada Santri Melalui Kelas Kewirausahaan. *Jumat Ekonomi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 28–35.

- Fitria, TN, & Kusuma, IL (2023) Sosialisasi Pemasaran Digital Pada UMKM “Mukena Batik Ayu Production” Sukoharjo dalam Meningkatkan Penjualan. *BUDIMAS: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(1) <https://doi.org/10.29040/budimas.v6i1.13362>
- Hadiyati, P., Prihandini, W., & Kaban, RF (2020) Pemberdayaan Santri untuk Kemandirian Keuangan Ponpes melalui Fundraising & Pelatihan E-commerce. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 1(2), Artikel 2. <https://doi.org/10.35814/suluh.v1i2.1014>
- Hasim, A., Syafri, UA, & Al-Kattani, AH (2023) Membangun Mental Kewirausahaan Santri di Pondok Pesantren Al-Kasyaf Bandung. *Al-Liqo: Jurnal Pendidikan Islam*, 8(1), 89–102. <https://doi.org/10.46963/alliqo.v8i1.623>
- Hidayat, T., Rizal, AS, & Fahrudin, F. (2018) Peran Pondok Pesantren Sebagai Lembaga Pendidikan Islam di Indonesia. *Ta dib Jurnal Pendidikan Islam*, 7(2), 461–472. <https://doi.org/10.29313/tjpi.v7i2.4117>
- Kariyanto, H. (2019) Peran Pondok Pesantren dalam Masyarakat Modern. *Jurnal Pendidikan “Edukasia Multikultura,”* 1(1) <https://ejournal.uinfasbengkulu.ac.id/index.php/multikultura/article/view/2173>
- Kusuma, IL, Fitria, TN, & Dewi, MW (2021) Pelatihan Kewirausahaan sebagai Peluang Bisnis untuk Generasi Milenial di Soloraya Selama Masa Pandemi Covid-19. *Budimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 315–321. <https://doi.org/10.29040/budimas.v3i2.2450>
- Mursalat, A., Irwan, M., Razak, MRR, & Asra, R. (2022) Pemberdayaan Panti Asuhan Melalui E-Commerce Sebagai Media Bisnis Untuk Menunjang Kreativitas dan Kemandirian Berwirausaha. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 6(2), 1228–1238. <https://doi.org/10.31764/jmm.v6i2.7146>
- Nugroho, W. (2016) Peran Pondok Pesantren dalam Pembinaan Keberagaman Remaja. *MUDARRISA: Jurnal Kajian Pendidikan Islam*, 8(1), 89–116. <https://doi.org/10.18326/mdr.v8i1.89-116>
- Siswanto, S. (2023) Penguatan Kompetensi Santri Melalui Pendidikan Kewirausahaan: Sebuah Tinjauan Pustaka. *Jurnal Perspektif*, 16(2), 187–198. <https://doi.org/10.53746/perspektif.v16i2.123>
- Sulistianingsih, D. (2019) Penanaman Jiwa Kewirausahaan Bagi Santri. *Jurnal Pengabdian Hukum Indonesia (Jurnal Keterlibatan Komunitas Hukum Indonesia)*, 2(1), 30–38. <https://doi.org/10.15294/jphi.v2i1.34945>
- Umam, K. (2016) Pendidikan Kewirausahaan di Pesantren Sebagai Upaya dalam Membangun Semangat Para Santri untuk Berwirausaha. *EKSAR: Jurnal Ekonomi Syari'ah & Bisnis Islam*, 3(1), 47–64.