



Entrepreneurship Berbasis Digital

By Fitri Labuda, M. Pd



Table Content

01

Entrepreneurship
Berbasis Digital

02

Strategi Entrepreneurship
Bagi UMKM

03

Konsep dan Praktik
Kewirausahaan Digital

04

Ide Bisnis Digital untuk UMKM

05

Memulai Usaha Berbasis Digital

06

Mengelola Usaha Berbasis
Digital

01

Entrepreneurship Berbasis Digital

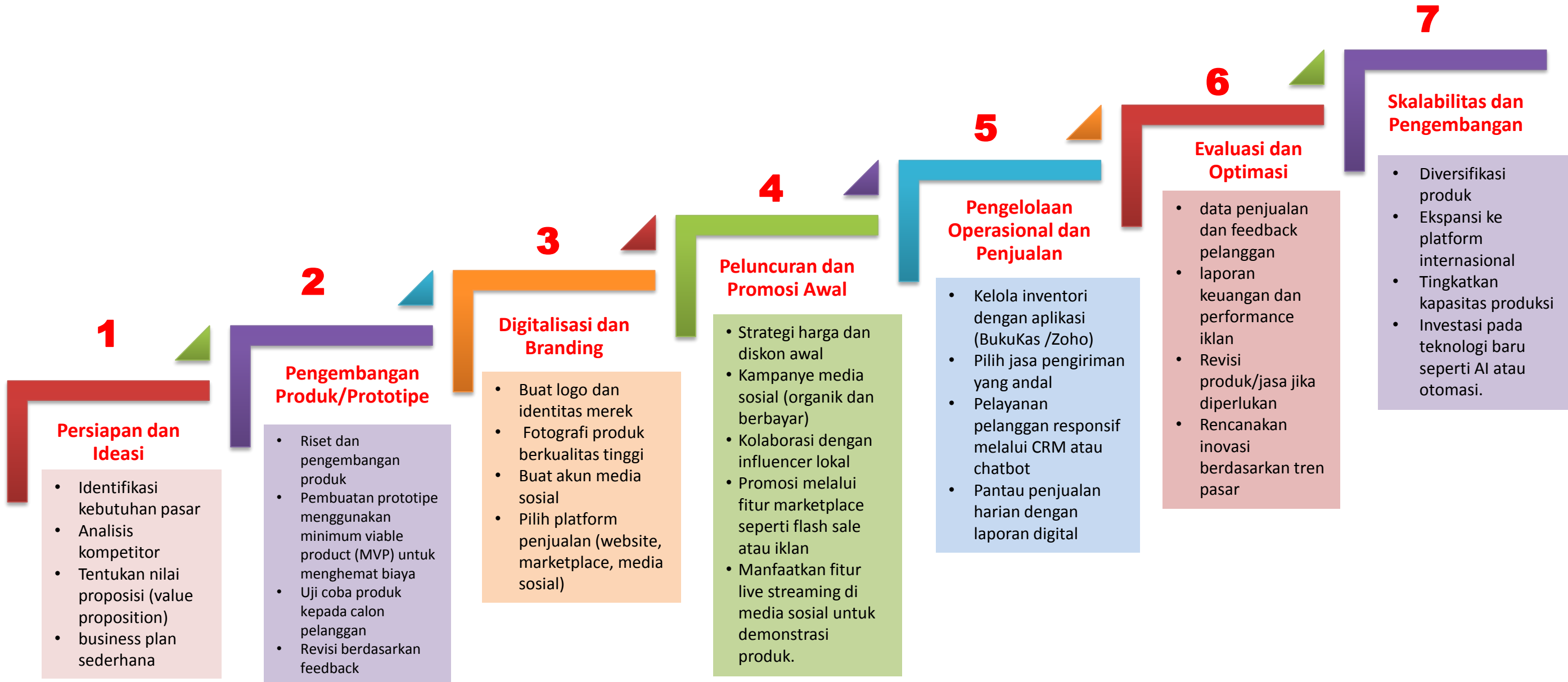


Entrepreneurship Berbasis Digital?



kegiatan kewirausahaan yang menggunakan teknologi digital, seperti internet, aplikasi, dan perangkat lunak, untuk menciptakan, mengembangkan, dan memasarkan produk atau layanan.

Roadmap Entrepreneurship Berbasis Digital



02

Strategi Entrepreneurship UMKM



Identifikasi keterampilan yang dimiliki, seperti desain, coding, menulis, atau pemasaran.



Pilih bidang yang sesuai dengan minat dan potensi pasar.



Gunakan media sosial, marketplace, atau aplikasi seperti Canva, Shopify, dan WordPress untuk mengembangkan bisnis.



Ikuti kursus online tentang digital marketing, SEO, atau coding.



3

Mulai dari Platform yang Mudah

Media Sosial:
Manfaatkan
Instagram, TikTok,
atau YouTube untuk
memasarkan
produk/jasa.



Marketplace:
Gunakan platform
seperti Tokopedia,
Shopee, atau Etsy
untuk menjual
produk.



Freelance Platform:
Daftar di Upwork,
Fiverr, atau
Sribulancer untuk
menawarkan layanan.



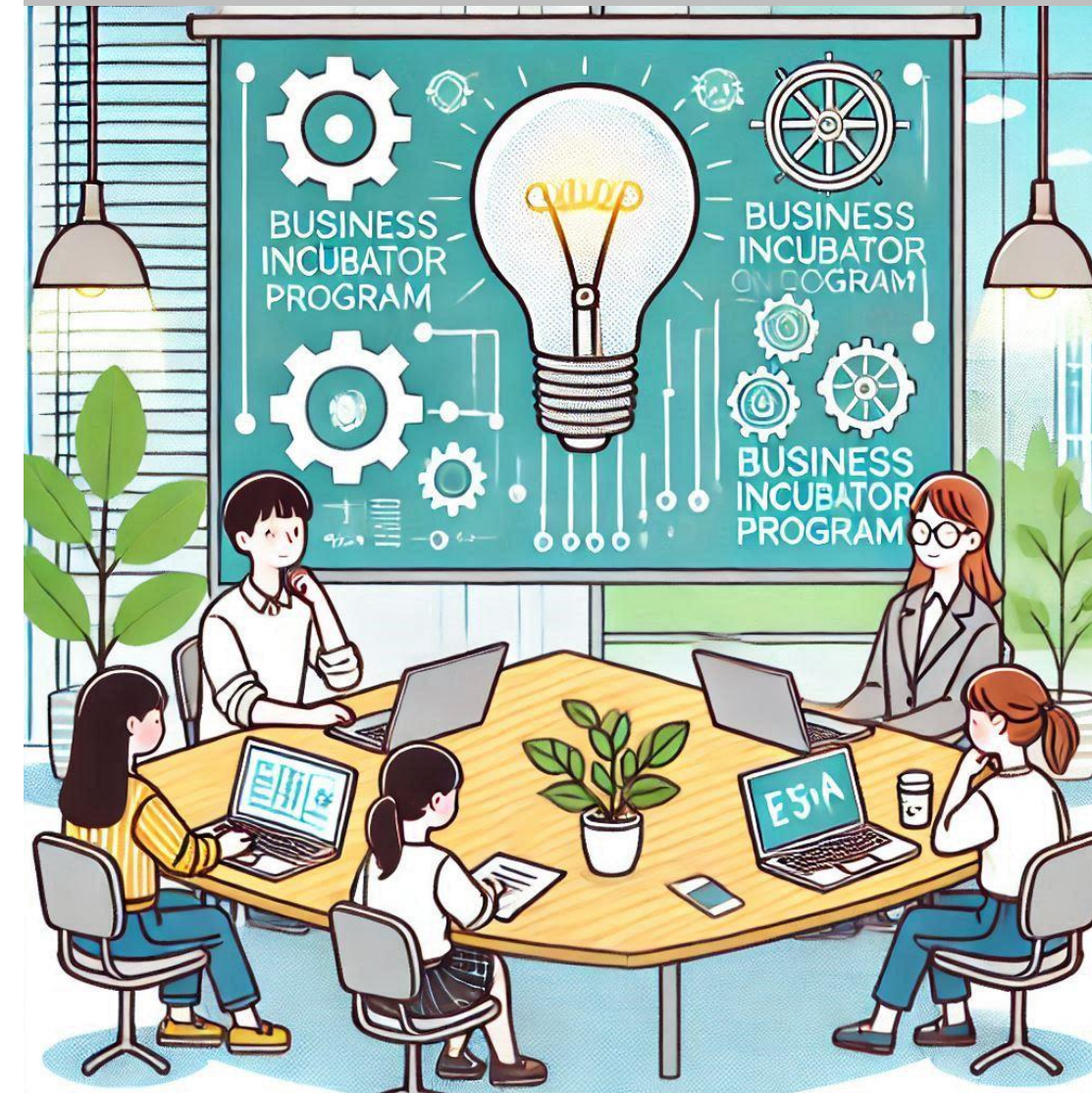
Buat portofolio online melalui blog, website, atau LinkedIn.



Aktif di komunitas digital sesuai bidang usaha untuk membangun jaringan.



Banyak Lembaga menawarkan program inkubator bisnis untuk mendukung UMKM mengembangkan usaha, termasuk pelatihan dan pendanaan



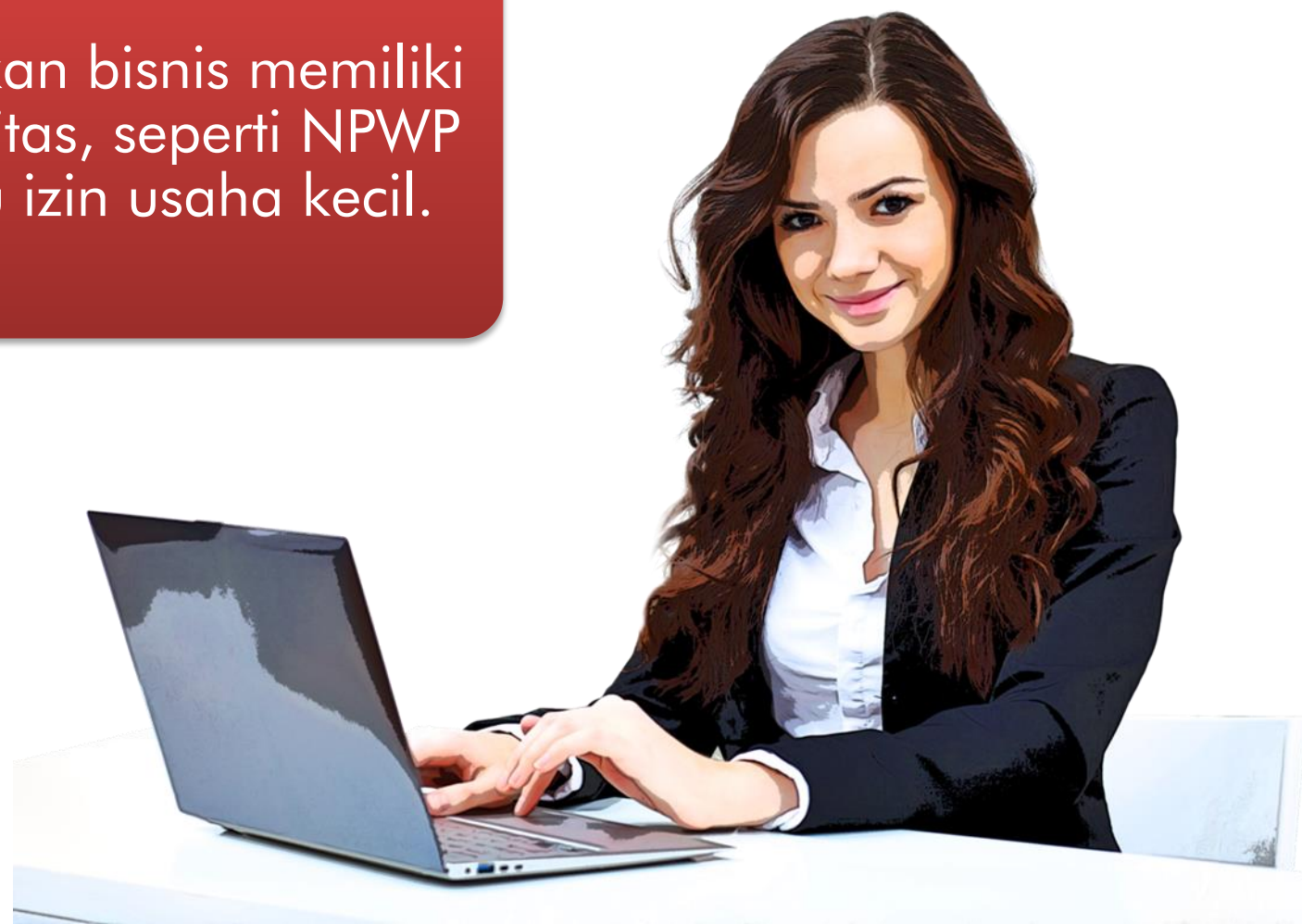
Fokus pada solusi digital yang menjawab kebutuhan spesifik, misalnya aplikasi untuk membantu pemasaran, platform untuk berbagi solusi bisnis, atau layanan konsultasi karier.



Gunakan aplikasi seperti QuickBooks atau Wave untuk manajemen keuangan.



Pastikan bisnis memiliki legalitas, seperti NPWP atau izin usaha kecil.



03

Konsep dan Praktik Kewirausahaan Digital



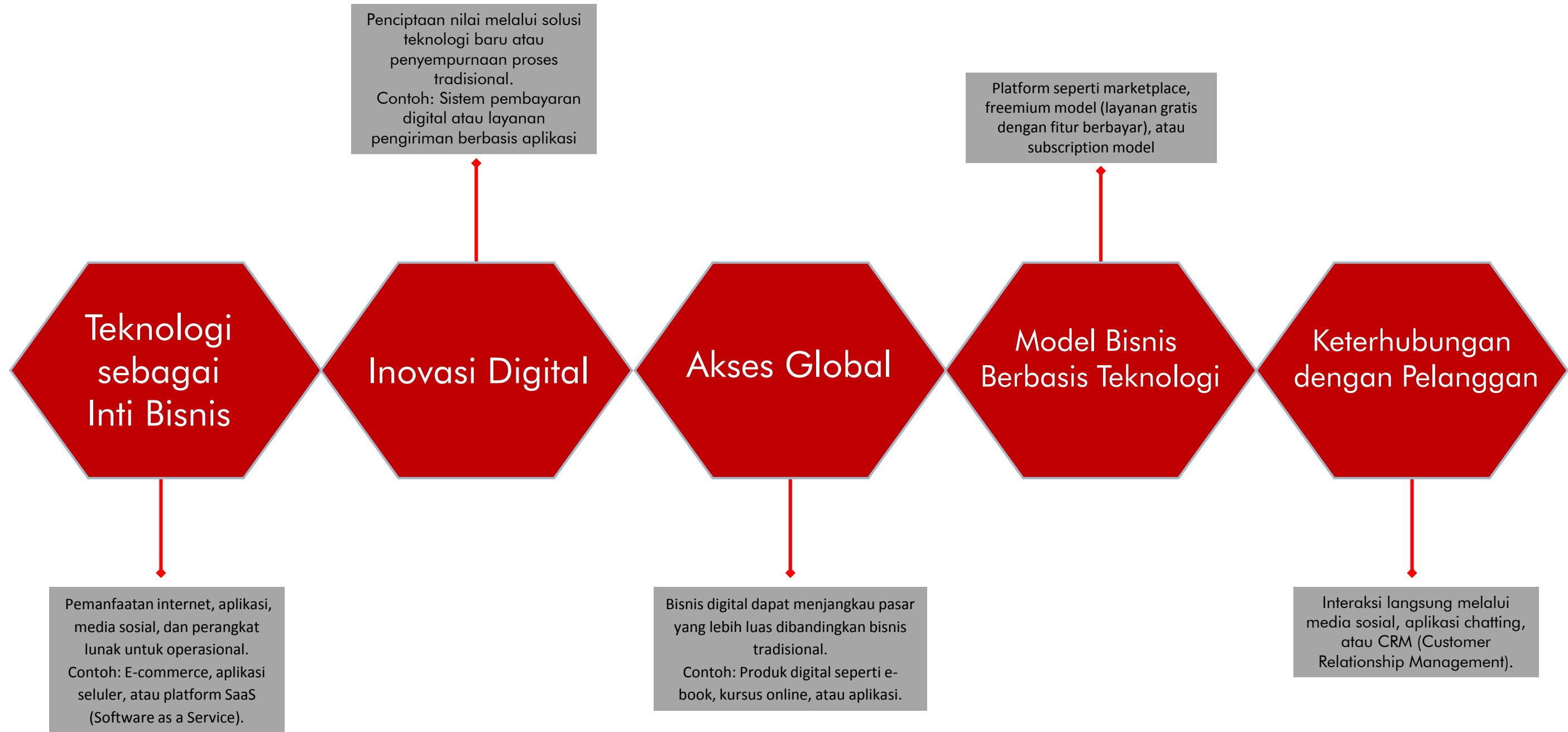
Konsep Kewirausahaan Digital

Kewirausahaan digital mengacu pada proses menciptakan, mengembangkan, dan menjalankan bisnis yang memanfaatkan teknologi digital sebagai komponen utama.

Melibatkan inovasi dalam model bisnis, pemasaran, distribusi, dan layanan pelanggan.



Elemen Utama dalam Kewirausahaan Digital



Praktik Kewirausahaan Digital

1. Menemukan Ide Bisnis Digital

- Identifikasi Kebutuhan Pasar

Cari masalah yang bisa diatasi dengan teknologi

Contoh: Aplikasi untuk memesan makanan sehat khusus mahasiswa.

- Gunakan Teknologi Digital

Pilih teknologi yang sesuai seperti website, aplikasi seluler, atau platform marketplace.

Contoh: Membuka toko online di Shopee atau Tokopedia.

2. Pengembangan Produk Digital

- Buat Minimum Viable Product (MVP):
Kembangkan produk sederhana untuk diuji di pasar sebelum peluncuran penuh.

Contoh: Desain prototipe aplikasi atau website dengan fitur dasar.

- Iterasi Berdasarkan Feedback:
Perbaiki produk berdasarkan masukan pengguna awal.

Contoh: Menambahkan fitur atau memperbaiki antarmuka pengguna (UI/UX).

Praktik Kewirausahaan Digital

3. Bangun Kehadiran Digital

- Website atau Toko Online:
Gunakan platform seperti WordPress atau Shopify untuk membuat toko online.
- Media Sosial:
Gunakan Instagram, Facebook, atau TikTok untuk membangun kesadaran merek.
- Marketplace:
Daftar produk di platform seperti Shopee, Tokopedia, atau Amazon.

4. Strategi Pemasaran Digital

- SEO (Search Engine Optimization):
Optimalkan website agar muncul di hasil pencarian Google.
- Iklan Digital:
Gunakan Google Ads, Facebook Ads, atau Instagram Ads untuk menjangkau lebih banyak pelanggan.
- Konten Kreatif:
Buat video, blog, atau infografis untuk menarik perhatian audiens.

Praktik Kewirausahaan Digital

5. Manajemen Operasional Digital

- Automasi:
Gunakan alat otomatisasi seperti Hootsuite untuk media sosial atau Zapier untuk integrasi aplikasi.
- Sistem Pembayaran Digital:
Gunakan platform seperti GoPay, OVO, atau PayPal untuk memudahkan transaksi.
- Pengelolaan Stok dan Logistik:
Gunakan aplikasi seperti BukuKas atau software inventory management.

6. Pelayanan Pelanggan Berbasis Digital

- Chatbot:
Pasang chatbot di website untuk melayani pelanggan secara otomatis.
- Ulasan dan Feedback:
Gunakan ulasan online untuk memperbaiki layanan.
- CRM (Customer Relationship Management):
Gunakan aplikasi seperti HubSpot atau Salesforce untuk memantau hubungan pelanggan.

Praktik Kewirausahaan Digital

7. Pengembangan dan Skalabilitas

- Inovasi Produk:
Tambahkan fitur baru atau kembangkan produk baru yang relevan.
- Ekspansi Pasar:
Jangkau pasar internasional melalui platform seperti Etsy atau Amazon.
- Teknologi Baru:
Gunakan AI (Artificial Intelligence), Blockchain, atau IoT (Internet of Things) untuk meningkatkan efisiensi.

Contoh Penerapan Kewirausahaan Digital

1. Toko Online Produk Lokal:
Mahasiswa membuat toko online untuk menjual produk kerajinan UMKM lokal dengan fitur pembayaran digital dan pengiriman otomatis.
2. Platform Pendidikan:
Membuat kursus online berbasis keahlian tertentu, seperti desain grafis atau coding.
3. Aplikasi Mobile:
Mengembangkan aplikasi untuk memesan layanan laundry dengan sistem pembayaran digital.
4. Dropshipping:
Menjual produk melalui sistem dropshipping tanpa harus menyimpan stok.

Tantangan dan Solusi Kewirausahaan Digital

Tantangan	Solusi
Persaingan tinggi	Fokus pada USP (Unique Selling Proposition)
Kurangnya keahlian teknis	Belajar melalui kursus online atau rekrut tenaga ahli
Modal terbatas	Mulai dari skala kecil dengan MVP
Perubahan tren pasar cepat	Pantau tren melalui analisis data dan media sosial



04

Ide Bisnis Digital untuk UMKM



1. E-commerce: Jual produk handmade, fashion, atau elektronik.

2. Content Creation: Menjadi YouTuber, TikToker, atau podcaster.

3. Digital Services: Menawarkan jasa desain grafis, penerjemahan, atau pengelolaan media sosial.

4. Online Education: Membuat kursus atau mentoring online, & tutorial online

5. Affiliate Marketing: Promosikan produk orang lain dan dapatkan komisi.

6. Mobile Apps/Software: Buat aplikasi sederhana seperti pengingat jadwal atau Pencatatan keuangan sederhana.

7. Agency jasa promosi produk milik UMKM dengan endosrment, Live promo di platform pemasaran online

8. Membuat produk Reuse & Recycle



05

Memulai Usaha Berbasis Digital untuk UMKM





Siswa/Mahasiswa/Masyarakat dapat memulai dengan modal kecil, memanfaatkan teknologi, dan berfokus pada solusi kreatif untuk membangun usaha yang relevan dan berkelanjutan.

Strategi entrepreneurship untuk mahasiswa harus mengutamakan efisiensi, pemanfaatan teknologi, dan inovasi

**Pilih Ide Usaha yang
Relevan dan Berbasis
Potensi**

**Riset Pasar dan
Analisis Produk**

**Mulai dengan Skala
Kecil dan Modal
Terjangkau**

**Digitalisasi untuk
Efisiensi**

**Branding yang
Menarik**

Strategi Pemasaran

**Kelola Operasional
dengan Efisien**

**Kelola Keuangan
dengan Bijak**

**Bangun Jaringan dan
Belajar Terus-Menerus**

**Gunakan Umpan Balik
untuk Pengembangan**

**Skalakan Usaha
dengan Bijak**

Pilih Ide Usaha yang Relevan dan Berbasis Potensi

1. Identifikasi Minat dan Keahlian

Pilih usaha yang sesuai dengan minat atau keahlian, seperti kuliner, kerajinan tangan, jasa desain, atau bisnis digital.

2. Tinjau Masalah di Sekitar

Cari peluang dari kebutuhan atau masalah di lingkungan kampus atau komunitas sekitar.

Contoh: Jual makanan praktis untuk mahasiswa, layanan fotokopi digital, atau penjualan produk ramah lingkungan.

3. Manfaatkan Tren Pasar

Usaha yang mengikuti tren, seperti produk ramah lingkungan, makanan sehat, atau bisnis berbasis teknologi (aplikasi, e-commerce).



Riset Pasar dan Analisis Produk

Lakukan riset untuk memahami tren, kebutuhan, dan preferensi konsumen di segmen produk UMKM yang relevan.

Gunakan alat seperti Google Trends, survei online, atau wawancara langsung.



Mulai dengan Skala Kecil dan Modal Terjangkau

1. Gunakan Modal Sendiri

Mulailah dengan modal kecil yang diperoleh dari tabungan atau bantuan keluarga.

2. Kolaborasi

Ajak teman atau rekan mahasiswa untuk membangun usaha bersama, berbagi tugas, dan modal.

3. Gunakan Aset yang Ada

Manfaatkan ruang kos, peralatan pribadi, atau jaringan kampus untuk meminimalkan biaya awal.



Digitalisasi untuk Efisiensi

1. Manfaatkan Media Sosial

- Gunakan platform gratis seperti Instagram, Facebook, atau TikTok untuk promosi.
- Buat konten yang menarik seperti video pendek, ulasan pelanggan, atau tutorial produk.

2. Jual di Marketplace

Daftar di platform seperti Shopee, Tokopedia, atau Lazada untuk menjangkau pasar yang lebih luas.

3. Gunakan Aplikasi Pendukung

- Pencatatan: Gunakan BukuKas atau Money Lover untuk mencatat keuangan
- Pengelolaan stok: Gunakan aplikasi seperti StockBit atau Excel sederhana.



Branding yang Menarik

1. Ciptakan Identitas Bisnis

- Buat logo sederhana yang mudah dikenali.
- Pilih nama usaha yang unik dan mudah diingat.

2. Tonjolkan Keunikan (*Unique Selling Proposition*)

Contoh: Produk handmade, bahan organik, atau pengemasan yang ramah lingkungan.

3. Storytelling

Ceritakan latar belakang usaha, misi, dan manfaat produk Anda untuk membangun kedekatan dengan pelanggan.



Strategi Pemasaran

1. Word of Mouth

Manfaatkan jaringan teman, komunitas kampus, dan grup media sosial untuk promosi awal.

2. Promosi Diskon

Tawarkan diskon untuk pelanggan pertama atau paket hemat untuk kelompok.

3. Kolaborasi

Bekerjasama dengan organisasi kampus atau komunitas mahasiswa untuk mempromosikan produk.

4. Acara dan Pameran

Ikut bazar kampus atau acara komunitas untuk memperkenalkan produk Anda.



Kelola Operasional dengan Efisien

1. Sederhanakan Proses

Fokus pada satu atau dua produk unggulan sebelum menambah variasi.

2. Pilih Supplier Lokal

Bekerjasama dengan pemasok lokal untuk bahan baku dengan harga terjangkau.

3. Atur Jadwal Produksi

Sesuaikan produksi dengan jadwal kuliah/sekolah/kegiatan sehari-hari agar tetap seimbang



Kelola Keuangan dengan Bijak

- 1. Pisahkan Keuangan Usaha dan Pribadi**
Buka rekening bank terpisah untuk usaha.
- 2. Buat Anggaran**
Tetapkan anggaran untuk operasional, pemasaran, dan pengembangan produk.
- 3. Pantau Arus Kas**
Catat semua pemasukan dan pengeluaran untuk menghindari kerugian.



Bangun Jaringan dan Belajar Terus-Menerus

1. Ikuti Pelatihan atau Workshop

Manfaatkan program pelatihan gratis dari pemerintah, universitas, atau komunitas bisnis.

2. Gabung Komunitas Bisnis

Ikut komunitas UMKM atau startup untuk belajar dari pengalaman orang lain.

3. Cari Mentor

Temui praktisi/dosen/mentor atau pengusaha sukses yang bisa memberikan bimbingan.



Gunakan Umpan Balik untuk Pengembangan

1. Kumpulkan Masukan

Minta pendapat dari pelanggan awal untuk memperbaiki produk atau layanan.

2. Pantau Performa Produk

Analisis penjualan untuk mengetahui produk yang paling diminati.

3. Lakukan Inovasi

Tambahkan fitur baru atau variasi produk berdasarkan kebutuhan pasar.



Skalakan Usaha dengan Bijak

1. Tambah Variasi Produk

Setelah stabil, tambahkan produk baru yang masih relevan.

2. Ekspansi Pasar

Jangkau pasar luar kampus melalui media sosial atau marketplace.

3. Gunakan Teknologi

Investasi pada aplikasi manajemen bisnis atau pemasaran digital yang lebih canggih.



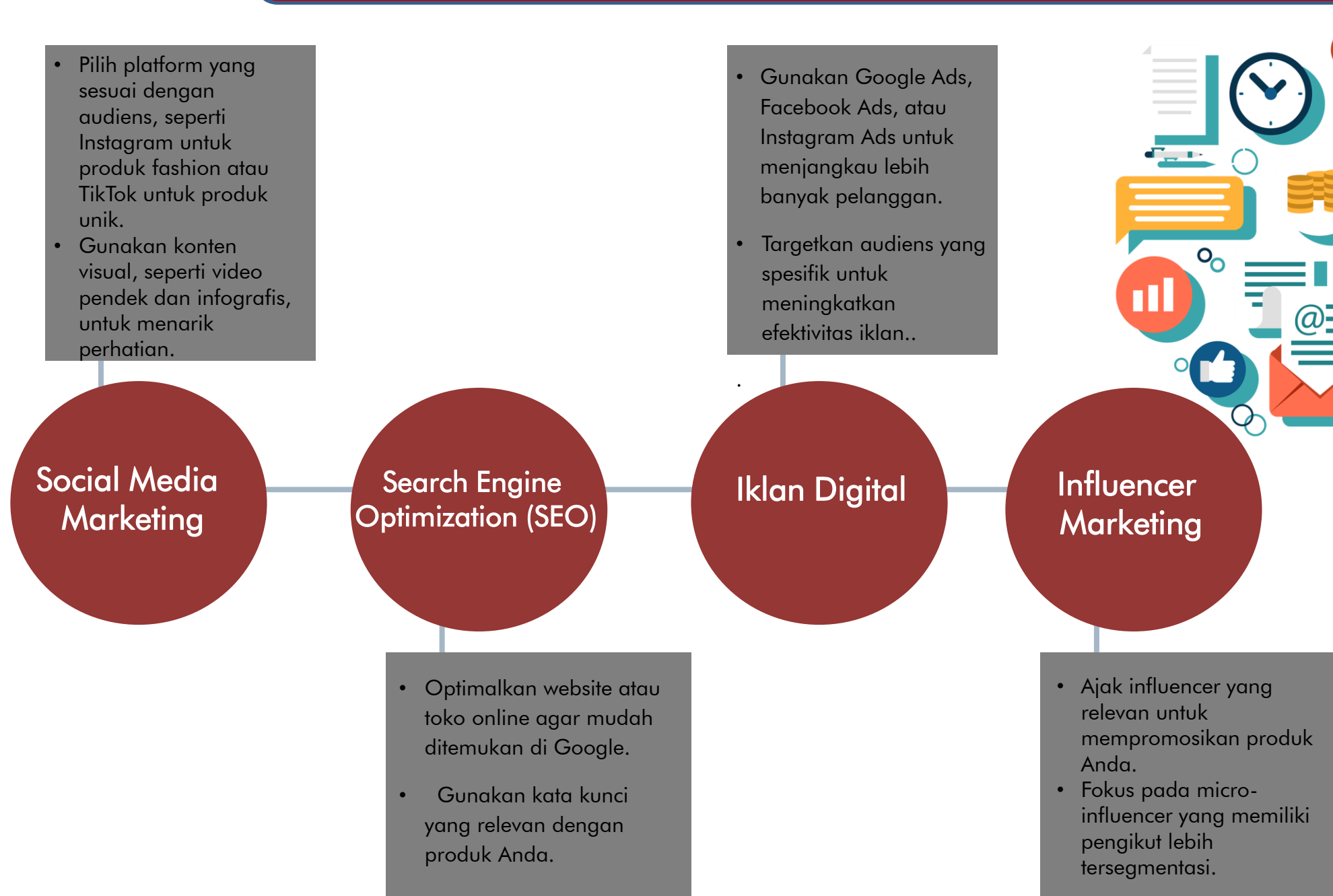
Perencanaan dan Strategi Usaha



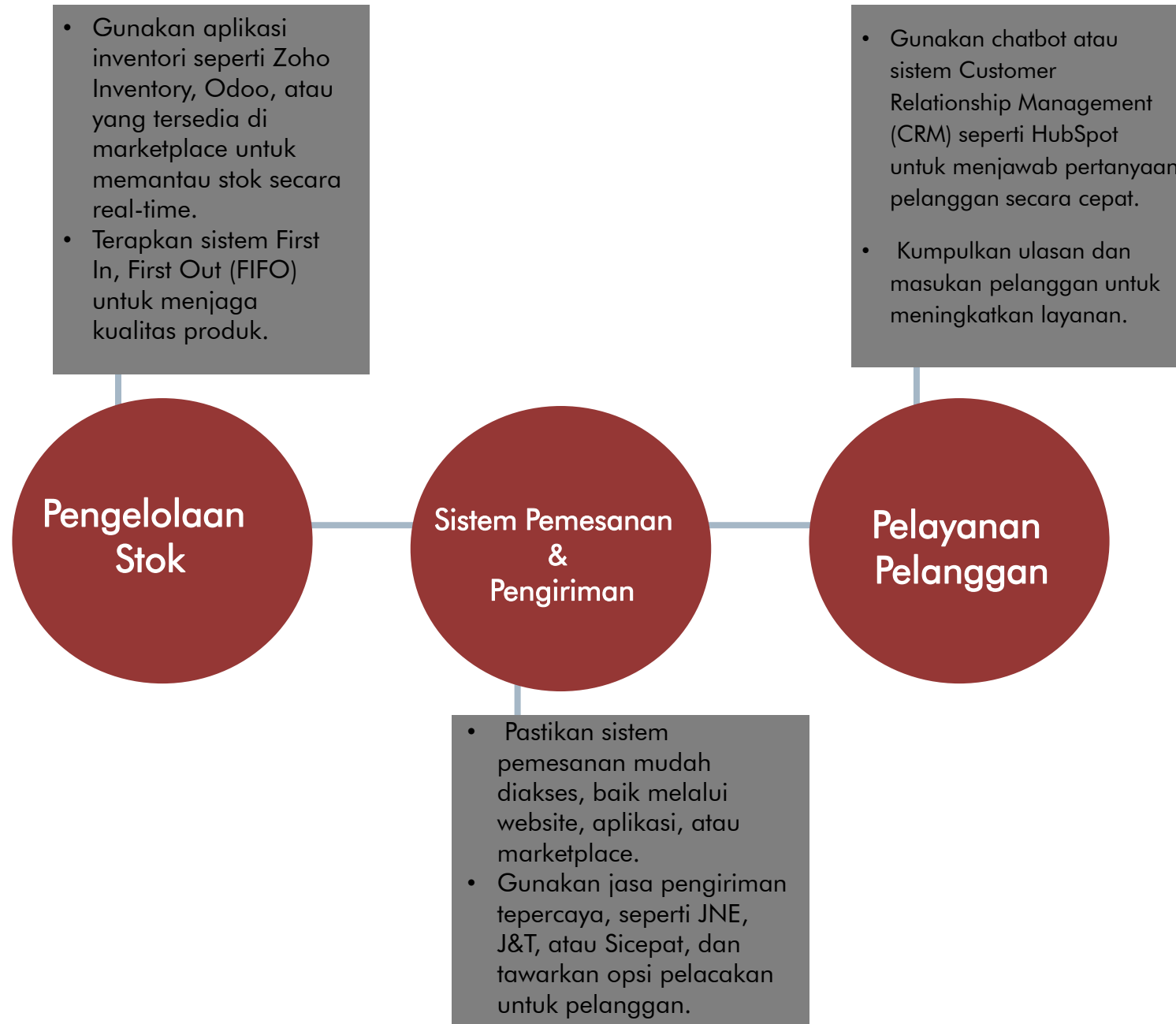
Manajemen Produk



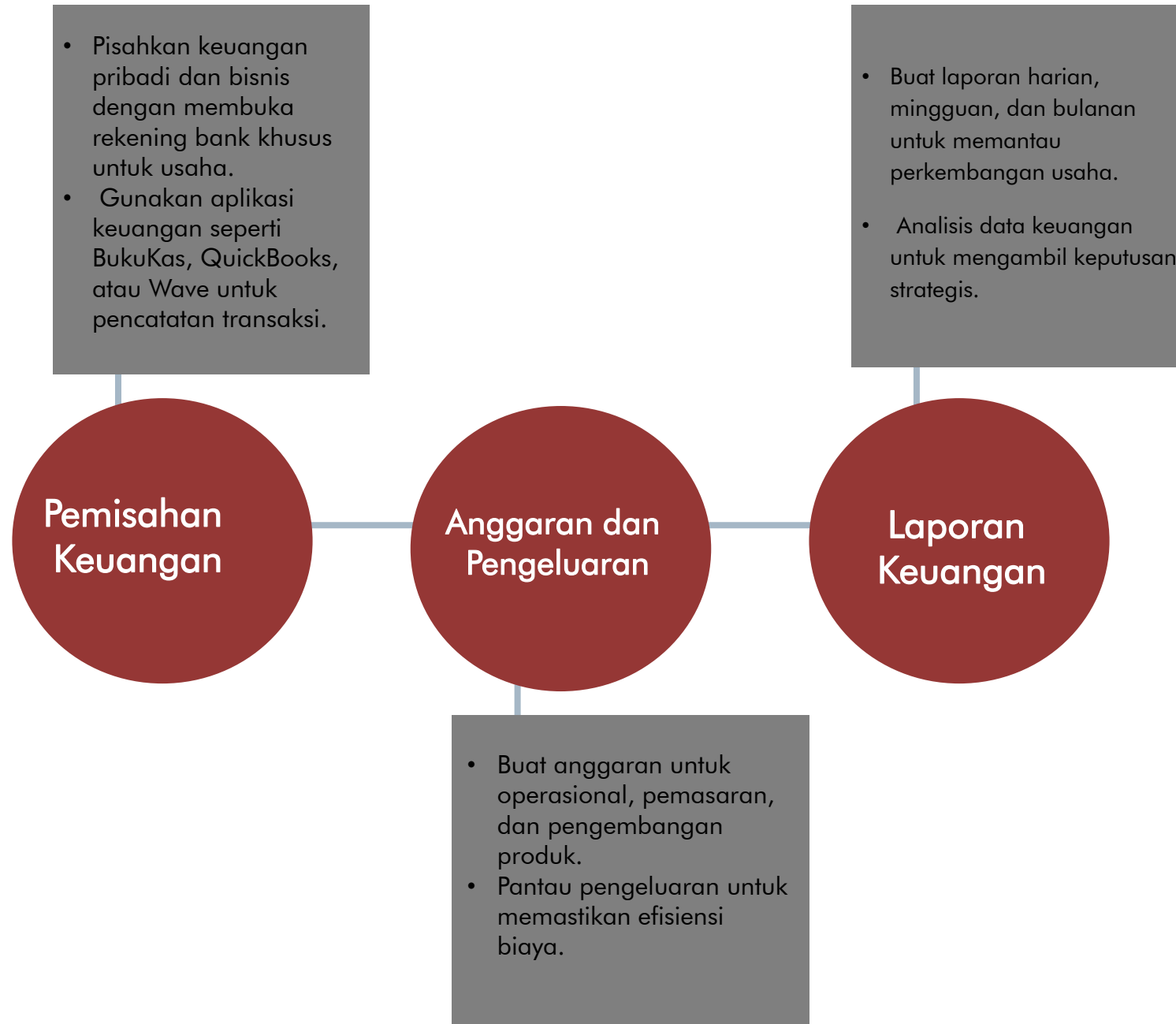
Pemasaran Digital



Manajemen Operasional



Manajemen Keuangan



Pengembangan Sumber Daya Manusia

- Rekrut tenaga kerja yang memiliki keterampilan digital, seperti manajemen media sosial atau desain grafis.
- Jika anggaran terbatas, pertimbangkan freelancer untuk tugas-tugas tertentu.

Perekrutan

Pelatihan

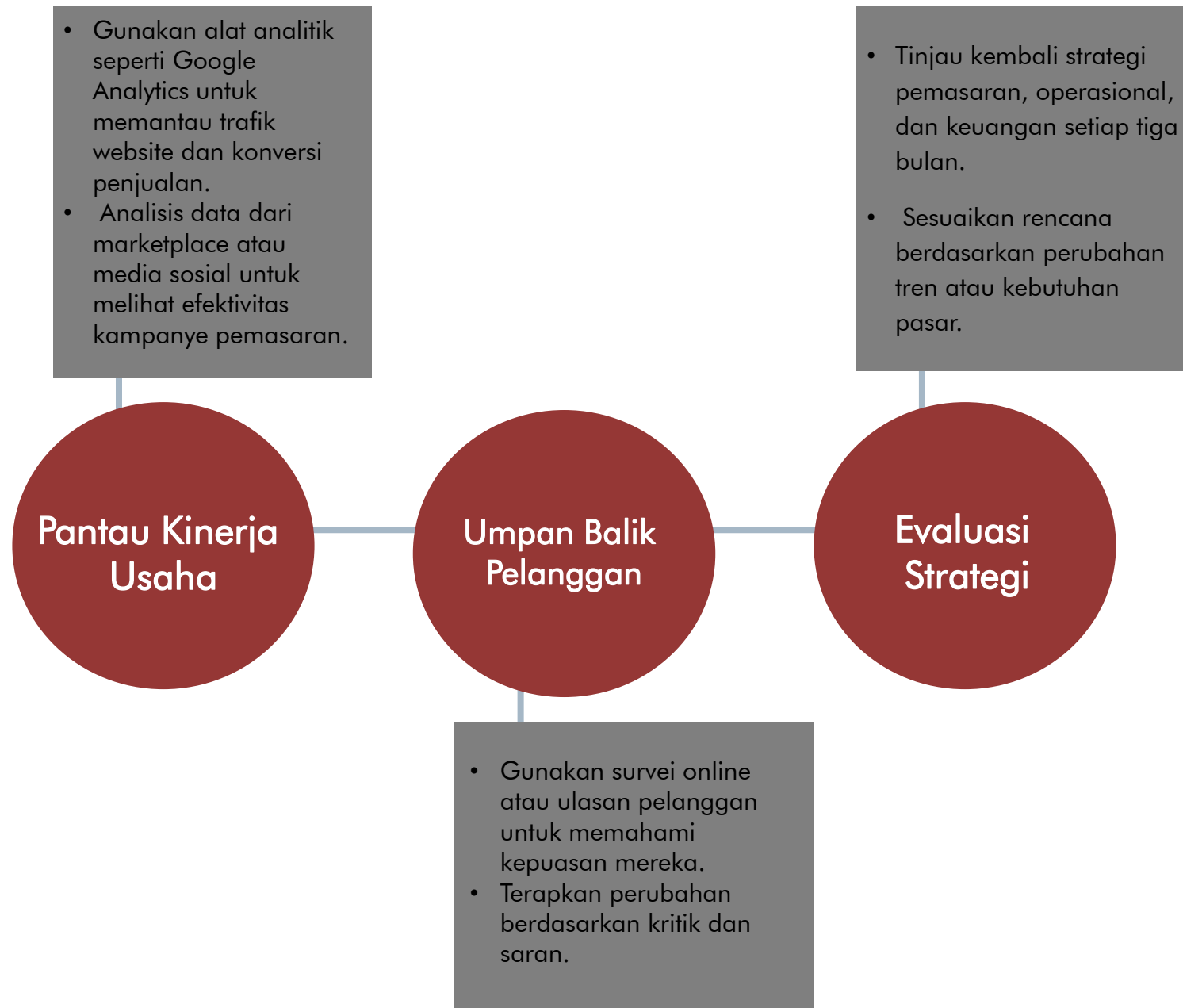
- Berikan pelatihan kepada karyawan untuk meningkatkan kompetensi mereka, terutama dalam menggunakan alat digital.

- Berikan insentif atau bonus berdasarkan kinerja.
- Lakukan evaluasi rutin untuk memastikan kualitas kerja tetap terjaga

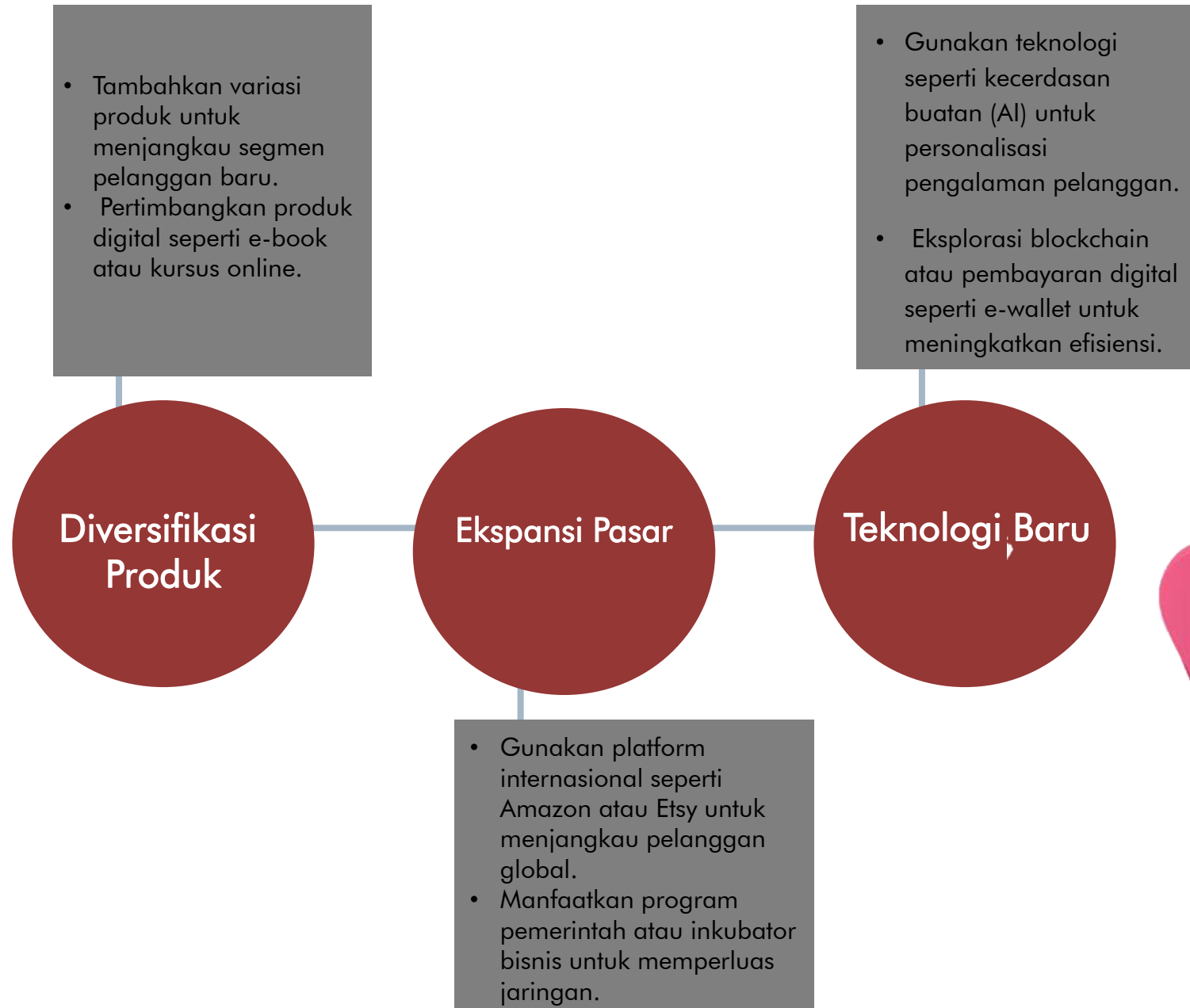
Motivasi dan Evaluasi



Monitoring dan Evaluasi



Skalabilitas dan Inovasi





Terimakasih