

# PENGEMBANGAN *SKILLS* BERBASIS TEKNOLOGI DIGITAL PADA SANTRIWAN DAN SANTRIWATI MDT. TAKMILIAH PONDOK PESANTREN AHLUSSUNNAH WALJAMAAH AMBUNTEN TIMUR SUMENEP

Nur Qoudri Wijaya<sup>1</sup>, Mohammad Rofik<sup>2</sup>

<sup>1,2)</sup> Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Wiraraja  
e-mail : nurqoudri@wiraraja.ac.id<sup>1</sup>, rofik@wiraraja.ac.id<sup>2</sup>

## Abstrak

Kegiatan ini dilakukan bertujuan memberikan bekal kepada santriwan dan santriwati MDT Takmiliah Pondok Pesantren Ahlussunnah Waljamaah, para santriwan dan santriwati kelas akhir ditargetkan dalam kegiatan karena mereka akan segera keluar dari pondok pesantren untuk menempuh kehidupan selanjutnya. Saat ini permasalahan yang dihadapi mitra adalah kurang *update* persoalan perkembangan teknologi bahkan ada kemungkinan dari sebagian mereka masih ada yang belum bisa menghidupkan dan mematikan komputer, selain itu peserta merupakan kaum milenial yang dekat sekali dengan Internet akan tetapi penggunaan *smartphone* mereka tidak dipergunakan sebagai ponsel pintar yang seharusnya, *handphone* mereka hanya digunakan untuk kegiatan – kegiatan nonproduktif seperti *chatting* dan bermain game yang hanya membuang waktu, sehingga menjadi perlu memberikan pemahaman bagi mereka bagaimana seharusnya menggunakan *handphone* mereka dengan hal – hal yang produktif seperti menjadi *content creator* dan jualan *Online* menggunakan platform *e-commerce* seperti Shoppe, Tokopedia, Lazada, Bukalapak, Tiktok, WhatsApp dan Instagram. Kegiatan ini menjadi penting mengingat mereka sebentar lagi akan berhenti dari pondok pesantren karena sudah kelas akhir dan akan melangkah ke tahap selanjutnya yaitu Fase melanjutkan pendidikan dan fase bekerja. Kegiatan ini dilakukan di Aula Pesantren yang berlokasi di Desa Ambunten Timur Kecamatan Ambunten, dalam proses pelaksanaan pelatihan peserta sangat antusias mengikuti dan memberikan tamal balik berupa pertanyaan terhadap pemateri. Setelah metari selesai disampaikan, pemateri melakukan simulasi bagaimana memilih konten yang sesuai dengan bakat dan berjualan *online* menggunakan aplikasi sosial media ataupun *E-commerce*.

**Kata kunci:** Content Creator, Dropshipper, Platform E-commerce.

## Abstract

This activity was carried out with the aim of providing provisions to the MDT Takmiliah Islamic boarding school students and students of Ahlussunnah Waljamaah, the final class students and female students were targeted in the activity because they would soon be leaving the Islamic boarding school to take on the next life. Currently, the problem faced by partners is the lack of updates on technological developments, there is even a possibility that some of them still can not turn on and turn off the computer. Apart from that, the participants are millennials who are very close to the Internet, but their smartphones are not used as smart phones. Supposedly, their handphones should only be used for non-productive activities such as chatting and playing games which only waste time, so it is necessary to provide them with an understanding of how they should use their Handphones for productive things such as becoming content creator and selling online using e-platforms. commerce such as Shoppe, Tokopedia, Lazada, Bukalapak, Tiktok, WhatsApp and Instagram. This activity is important considering that they will soon be leaving the Islamic boarding school because they are in their final grade and will move on to the next stage, namely the continuing education phase and the work phase. This activity was carried out in the Islamic Boarding School Hall located in East Ambunten Village, Ambunten District. During the training process, participants were very enthusiastic about participating and providing feedback in the form of questions to the presenters. After the material has been delivered, the presenter simulates how to choose content that suits your talents and sell online using social media or e-commerce applications.

**Keywords:** Content Creator, Dropshipper, E-Commerce

## PENDAHULUAN

Dunia saat ini tidak akan pernah lepas dari penggunaan Internet, dengan internet masyarakat bisa terkoneksi satu sama lain, jika dulu internet hanya bisa dipergunakan oleh masyarakat perkotaan tapi hari ini internet sudah masuk bahkan ke pelosok desa. Hal ini diperkuat oleh pernyataan Fakhri dalam

Ilham (Ilham et al., 2023), sebesar 82,36% desa di Indonesia sudah terhubung dengan internet. Internet merupakan jaringan yang dapat memberikan akses kepada masyarakat terkait perkembangan teknologi saat ini. Para pengguna internet setidaknya mereka menghabiskan waktunya dalam sehari sekurang – kurangnya 5 jam untuk menggunakan internet (Roni et al., 2023). Perkembangan Teknologi Digital pada akhir ini menunjukkan peningkatan yang sangat pesat, hal tersebut ditunjukkan oleh teknologi – teknologi baru yang bermunculan pada baru – baru ini, seperti halnya kemunculan Artificial intelligence (AI) yang sangat memberikan manfaat yang luar biasa bagi masyarakat.

Teknologi digital saat ini tidak bisa dikesampingkan dalam kehidupan bermasyarakat, bagaimana tidak dengan teknologi yang ada saat ini yang perkembangannya sangat pesat bisa dijadikan tempat untuk melakukan hal – hal produktif yang bisa menghasilkan materi, salah satu contohnya yang paling mendasar adalah penggunaan sosial media untuk melakukan hal yang produktif. Sosial media merupakan salah satu media yang sangat digemari oleh masyarakat Indonesia secara umum. Beberapa media sosial yang digemari oleh masyarakat adalah Facebook, Instagram, youtube dan tiktok. Kehadiran media sosial pada hakikatnya dapat bermanfaat untuk media mengiklankan, baik berupa barang, maupun memperkenalkan diri (Gumilar, 2015). Media sosial memberikan penawaran konten yang beragam dan dapat ditentukan target pasar yang ada di media sosial (Kusuma & Sugandi, 2018) Kebermanfaatan yang dirasakan oleh pengguna media sosial mengakibatkan peningkatan pengguna sosial media untuk berbagai kepentingan (Majid et al., 2022)

Fenomena penggunaan sosial media dalam menghasilkan hal produktif sudah banyak dilakukan oleh lapisan masyarakat terutama pada kalangan muda, di Madura khususnya banyak sekali pemuda – pemuda yang menggunakan sosial media untuk melakukan hal produktif dan menghasilkan, Segala fitur kreatif yang disajikan oleh media sosial tersebut sangat membebaskan orang untuk mejeng dan mengekspresikan diri sesuka hati (Kania, 2020). salah satu contohnya yang sudah banyak dikenal oleh masyarakat adalah Mata Pena yang bergerak di bidang youtube. Awalnya konten yang dibuat sebenarnya hanya dimulai dengan membuat video seadanya yang kemudian video tersebut disukai dan diminati oleh banyak orang, sehingga seiring berjalannya waktu skills dalam membuat video menjadi bertambah. Pemuda-pemuda seperti mata pena seharusnya menjadi contoh bagi para pemuda madura secara umum tidak terkecuali para santriwan dan santriwati MDT Takmiliah di Pondok Pesantren Ahlussunnah Waljamaah Ambunten Timur Sumenep.

Santriwan dan santriwati MDT Takmiliah pada pondok pesantren Ahlussunnah waljamaah sangat jauh dari sentuhan teknologi, bahkan untuk para santriwan dan santriwati dilarang menggunakan smartphone selama masih di lingkungan pesantren sehingga untuk mengetahui kemajuan teknologi sangatlah terbatas. Mereka baru boleh menggunakan smartphone saat libur saja. Pada saat libur penggunaan smartphone para santriwan dan santriwati tidak lebih hanya sebatas menikmati konten yang ada di sosial media akan tetapi mereka tidak pernah berpikir bagaimana menjadi bagian dari creator tersebut dalam membuat sebuah konten. Salah satu penyebab fenomena ini adalah para pengguna internet, khususnya generasi milenial belum menunjukkan kedewasaannya dalam menggunakan internet tersebut (Sulthan & Istiyanto, 2019)

Sebagian Santriwan dan santriwati MDT Takmiliah pondok pesantren ahlussunnah waljamaah saat ini merupakan bagian dari santri yang akan keluar dari pondok pesantren karena akan segera lulus sekolah menengah atas dan mau tidak mau mereka harus bersiap diri untuk maju pada dua fase yaitu fase melanjutkan pendidikan dan fase bekerja sehingga mereka membutuhkan bekal untuk menghadapi kedua fase tersebut. Bekal yang dibutuhkan adalah bekal dalam pengetahuan penggunaan teknologi digital dalam menghasilkan hal yang produktif.

**METODE**

Tabel 1. Metode Permasalahan dapat dituangkan dalam bentuk tabel sebagai berikut

| No | Permasalahan Mitra  | Keterangan   | Solusi yang ditawarkan   | Metode   |
|----|---|--|--|--|
| 1  | Santriwan dan Santriwati MDT Takmiliah pondok pesantren ahlussunnah waljamaah tidak mengetahui bagaimana cara | a. kurang menguasai penggunaan komputer<br>b. penggunaan handphone hanya sebatas pada kegiatan | a. menjelaskan tentang penguasaan teknologi itu penting<br>b. handphone bisa digunakan pada kegiatan | a. melakukan Pretest pengetahuan tentang penggunaan medial sosial dan platform e-commerce bagi para peserta.<br>b. menjelaskan |

|  |  |                        |   |   |
|--|--|------------------------|---|---|
|  | <p>menggunakan teknologi dalam hal produktif</p> | <p>tidak produktif</p> | <p>produktif misalnya menjadi konten creator dan berjualan online dengan platform e-commerce serta media sosial</p> | <p>dengan metode pembelajaran dua arah tentang pentingnya teknologi pada eradigital dan juga menjelaskan dan mempraktekkan penggunaan media sosial menjadi konten creator dan platform e-commerce dalam berjualan dan melakukan post test bagaimana penggunaan sosial medai dan platform e-commerce untuk kegiatan produktif.</p> |
|--|--|------------------------|---|---|

Pelaksanaan kegiatan ini meliputi beberapa rangkaian kegiatan sebagai berikut antara lain :

- a. Menyusun proposal kegiatan
- b. Pengajuan kepada lembaga penelitian dan pengabdian kepada masyarakat universitas
- c. Membuat materi dengan power point yang akan diberikan kepada peserta saat kegiatan berlangsung
- d. Melakukan survey ke pondok pesantren dan menemui kepala MDT Takmiliah Ahlussunah Waljamaah untuk meminta persetujuan melakukan pengabdian
- e. Pelaksanaan kegiatan dilakukan secara luring di aula pesantren
- f. Peserta kegiatan pelatihan dibekali materi yang sudah dibuat sebelumnya oleh pemateri guna memudahkan peserta untuk memahami materi yang disampaikan karena pemateri sangat memahami betul kondisi peserta yang mayoritas berasal dari pesantren tidak diperkenankan menggunakan HP dalam kondisi apapun.
- g. Pemateri menjelaskan dengan prolog pentingnya memahami kemajuan teknologi, kemudian dilanjutkan dengan bagaimana menggunakan aplikasi tersebut pada kehidupan sehari – hari yang tidak hanya digunakan sebagai teknologi yang menghabiskan uang akan tetapi juga bisa menjadi aplikasi yang bisa menghasilkan uang.
- h. Salah satu aplikasi yang digunakan untuk simulasi praktek adalah Whatsapp, instagram, tiktok, shoope, tokopedia dan lazada, dengan menggunakan akun pemateri para peserta diajarkan simulasi menjadi konten creator dan penjual barang yang tidak mempunyai modal dan juga barang.
- i. Langkah awal peserta diajak mengamati explore instagram untuk mengetahui jenis – jenis konten yang ada di instagram sehingga para peserta bisa membedakan konten apa yang cocok untuk dirinya.
- j. Selanjutnya platform aplikasi shoope digunakan mencari kesukaan para wanita yang kebanyakan kesukaan tersebut adalah pakaian.
- k. Selanjutnya setelah menemukan pakaian yang disukai, terlebih dahulu sebelum mulai menjual pemateri arahan untuk melihat review orang yang membeli dan pastikan pakaian tersebut adalah pakaian dengan harga yang paling murah di shoope.
- l. Kemudian foto – foto yang ada di toko tersebut disimpan pada perangkat pribadi yang kemudian diposting pada akun shoope yang ingin melakukan Drop Shipper
- m. Ikuti langkah yang disodorkan oleh aplikasi kemudian sampai pada penentuan harga, harga tersebut dinaikkan secara proporsional tidak terlalu mahal. Dengan begitu peserta bisa mendapatkan keuntungan selisih dari harga pertama.
- n. Kemudian posting foto tersebut dan tunggu sampai mendapatkan order yang kemudian ketika order sudah masuk peserta dapat memesan barang tersebut pada toko dimana foto barang didapatkan.
- o. Selanjutnya peserta diajarkan bagaimana menjual barang dengan aplikasi yang lebih sederhana yaitu whatsapp dan instagram, tidak berbeda dengan cara sebelumnya yaitu dengan mencari foto

- dengan harga yang terjangkau kemudian harga tersebut dinaikkan dan jangan lupa ditambah ongkong kirim.
- p. Hal yang perlu diperhatikan dalam penjualan menggunakan aplikasi whatsapp adalah foto – foto yang digunakan untuk promosi haruslah foto yang bagus dan menarik dengan begitu calon konsumen menjadi suka terhadap foto yang di posting.
- q. Kelemahan dari penjualan metode menggunakan whatsapp dan instagram tidak memiliki pasar yang luas layaknya shoope dan bukalapak atau sejenisnya.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil pengabdian terdiri dari hasil secara kuantitatif maupun kualitatif dari kegiatan yang Pada tahap awal para peserta diperkenalkan tentang betapa pentingnya teknologi saat ini, pada saat yang sama para peserta bisa dibilang bahwa rata – rata dari mereka merupakan siswa yang gagap akan teknologi dan tidak mengerti sama sekali tentang penggunaan cara menggunakan teknologi, salah satunya adalah penggunaan komputer secara mendasar. Mereka tidak mengetahui secara pasti tentang perangkat – perangkat di dalam komputer. Penggunaan teknologi yang familiar bagi mereka adalah handphone. Handphone bagi peserta adalah perangkat yang familiar yang pernah digunakan, hanya saja penggunaan HP tersebut hanya pada sesuatu yang tidak produktif seperti main game online, chatting dan sosial media lainnya.

Tahap selanjutnya peserta dibekali pengetahuan betapa pentingnya teknologi dalam kehidupan sehari – hari bahkan dengan teknologi manusia bisa mencari penghasilan, banyak bukti yang saat ini mengikuti perkembangan teknologi dan mereka bisa menghasilkan banyak uang dari hal tersebut, contohnya adalah youtuber dan selebgram. Tidak hanya itu para penjual toko baju offline sudah beralih menggunakan fasilitas online. Oleh sebab itu peserta diyakinkan bahwa teknologi sangat memudahkan manusia untuk melakukan kegiatannya sehari – hari.

Setelah mengenalkan pentingnya teknologi peserta diajari tentang menjadi konten creator dan bagaimana berjualan secara online tanpa modal dan tanpa barang, hal tersebut dilakukan dengan menjadi drop shipper. Drop shipper dapat dilakukan dengan menggunakan aplikasi e-commerce seperti shoope, bukalapak, tokopedia, lazada dan lain sebagainya. Shoope sangat dikenal di kalangan anak muda hanya saja informasi tentang Drop Shipper tidak terlalu familiar sehingga banyak para anak muda yang hanya menggunakan platform e-commerce untuk membeli barang saja tapi tidak dipergunakan untuk menjual barang.

Pelatihan ini di desain untuk mengenalkan dan melatih santriwan dan satriwati untuk menjadi konten creator dan penjual online walau tanpa barang dan tanpa modal. Hal pertama yang harus santriwan dan santriwati punya adalah HP dengan kualifikasi yang tentunya sudah bisa terhubung dengan internet dan bisa digunakan untuk mengunduh aplikasi sosial media dan platform e-commerce. Setelah mengunduh aplikasi tersebut peserta membuat akun dengan menggunakan alamat email yang sudah ada di HP masing – masing dan mulai menggunakan aplikasi sosial media dan platform e-commerce, sebagai contoh disini adalah aplikasi instgram dan tiktok untuk sosial media dan shoope untuk e-commerce. Untuk memulai menjadi konten creator peserta harus memetakan dulu mau dibidang apa konten yang akan dibuat, misalnya pendidikan atau masakan serta dalam platform e-Commerce yang bisa digunakan berjualan secara online menggunakan shoope, Toko Shoppe seharusnya dibuat spesifik tidak boleh menjadi toserba (toko serba ada). Hal ini disebabkan calon konsumen biasa ketiak ingin membeli barang selalu mencari pada kolom pencarian dengan kata yang spesifik misalkan jaket sweater, sehingga penentuan toko harus spesifik. Misal dalam hal ini siswa diarahkan pada toko fashion wanita, setelah menentukan toko pada bidang fashion wanita kemudian siswa atau peserta diarahkan untuk mencari toko yang menjual pakaian wanita, ketika kata kunci yang diinginkan pada kolom pencarian maka akan muncul banyak varian pakaian yang diinginkan, setelah itu, barulah pilih salah satu pakaian yang menurut siswa bagus atau akan disukai banyak orang atau sedang tren pada saat ini, pastikan cari pakaian dengan harga yang murah, kemudian siswa diminta untuk melihat review dari pakaian tersebut ketika reviewnya bagus maka pakaian tersebut bisa dijadikan barang Dropshipper. Setelah itu barulah peserta bisa menyimpan foto – foto display pakaian yang di unggah pada akun tersebut kemudian barulah mulai menjual dengan klik mulai jual pada akun shoope sendiri, pada tahap awal akan diminta pengiriman menggunakan apa maka disesuaikan dengan pengiriman yang terkenal di Indonesia bisa Shoope Express, JNE, JNT dan lain – lain, ikuti instruksi shoppe dan pada saat tiba pada penentuan harga maka harga tersebut dinaikkan secara proporsional yang sekiranya tidak terlalu mahal. Hal ini dilakukan sebagai keuntungan yang didapatkan sebagai pelaku dropshipper. Setelah pemostingn foto penjual hanya menunggu pesanan masuk dan ketika

pesanan sudah masuk peserta langsung bisa memesan pada toko pertama yang dijadikan tempat untuk membeli pakaian tersebut. Lantas ada yang bertanya bagaimana kalau tidak ada yang beli, setidaknya peserta tidak rugi dengan melakukan dropshipper.

Langkah kedua selain menggunakan shoope peserta juga diajarkan menjual dengan menggunakan aplikasi whatsapp dan instagram, sebenarnya cara ini lebih mudah dan caranya sama seperti di atas mencari toko dan mengambil foto untuk dijadikan status whatsapp atau instagram. Hal yang perlu diperhatikan dalam pengambilan foto adalah pengambilan foto harus merupakan foto terbaik agar dapat menarik calon pembeli. Kelemahan dari metode ini adalah calon pembeli hanya berasal dari lingkungan sekitar penjual dan calon pembeli harus membayar terlebih dahulu barang yang akan dibeli tapi barangnya masih tidak ada, hal ini akan menimbulkan kekhawatiran bagi pembeli mengingat sering terjadi penipuan pada pembelian online.

## SIMPULAN

Dunia saat ini tidak akan pernah lepas dari penggunaan Internet, dengan internet masyarakat bisa terkoneksi satu sama lain, jika dulu internet hanya bisa dipergunakan oleh masyarakat perkotaan tapi hari ini internet sudah masuk bahkan ke pelosok desa. Fenomena penggunaan sosial media dalam menghasilkan hal produktif sudah banyak dilakukan oleh lapisan masyarakat terutama pada kalangan muda, di Madura khususnya banyak sekali pemuda – pemuda yang menggunakan sosial media untuk melakukan hal produktif dan menghasilkan. Kegiatan ini dilakukan bertujuan memberikan bekal kepada santriwan dan santriwati MDT Takmiliah Pondok Pesantren Ahlussunnah Waljamaah, para santriwan dan santriwati kelas akhir ditargetkan dalam kegiatan karena mereka akan segera keluar dari pondok pesantren untuk menempuh kehidupan selanjutnya. Saat ini permasalahan yang dihadapi mitra adalah kurang update persoalan perkembangan teknologi bahkan ada kemungkinan dari sebagian mereka masih ada yang belum bisa menghidupkan dan mematikan komputer, selain itu peserta merupakan kaum milenial yang dekat sekali dengan Internet akan tetapi penggunaan smartphone mereka tidak dipergunakan sebagai ponsel pintar yang seharusnya, handphone mereka hanya digunakan untuk kegiatan – kegiatan nonproduktif seperti chatting dan bermain game yang hanya membuang waktu, sehingga menjadi perlu memberikan pemahaman bagi mereka bagaimana seharusnya menggunakan handphone mereka dengan hal – hal yang produktif seperti menjadi content creator dan jualan Online menggunakan platform e-commerce seperti Shoppe, Tokopedia, Lazada, Bukalapak, Tiktok, WhatsApp dan Instagram.

## SARAN

Saran untuk kegiatan selanjutnya lebih menitik beratkan pada konteks bagaimana memberikan informasi terkait perangkat – perangkat pendukung untuk menjadi content creator dan dropshipper

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Kepala MDT. Takmiliah Ahlussunnah Waljamaah yang telah memberi dukungan terhadap pengabdian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Gumilar, G. (2015). Pemanfaatan Instagram Sebagai Sarana Promosi Oleh Pengelola Industri Kreatif Fashion di Kota Bandung. *Jurnal Ilmu Politik dan Komunikasi*, V(2), 77–84.
- Iham, A. A., Zainuddin, Z., Nurtanio, I., Niswar, M., Warni, E., Tahir, Z., Alimuddin, A. P., & Yohannes, C. (2023). Peningkatan Kemampuan Literasi Digital Masyarakat dalam Upaya Membangun Desa Digital. 6, 95–106.
- Kania, D. (2020). Banyak Anak Ingin Jadi YouTuber dan Selebgram, Ini Triknya. *Okezone.Com*. <https://lifestyle.okezone.com/read/2020/07/29/196/2254012/banyak-anak-inginjadi-youtuber-dan-selebgram-ini-triknya>
- Kusuma, D. F., & Sugandi, M. S. (2018). Strategi Pemanfaatan Instagram Sebagai Media Komunikasi Pemasaran Digital Yang Dilakukan Oleh Dino Donuts. *Jurnal Manajemen Komunikasi*, 3(1), 18–33.
- Majid, N. W. A., Fauzi, A., Sari, D. P., Ridwan, T., Widodo, S., Meyriska, N., Adawiyah, R. A. Al, & Nurunnisa, M. (2022). Pengembangan Keterampilan Digital Content Creator Pelajar Tingkat Menengah Atas di Kabupaten Purwakarta. *JPPM (Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat)*, 5(2), 283. <https://doi.org/10.30595/jppm.v5i2.9898>
- Roni Eka, Yose, Kusdarini Wewen dkk. (2023) LITERASI DIGITAL DAN DIGITAL SKILLS

PADA MASA PANDEMI DAN ERA 4.0 DI SMA 2 ADABIAH PADANG.pdf. (n.d.).  
Sulthan, M., & Istiyanto, S. B. (2019). Model Literasi Media Sosial Bagi Mahasiswa. Jurnal ASPIKOM, 3(6), 1076–1092.