

Pendampingan Aktivasi RedSeller Baru Berbasis Digital melalui Program Magang MBKM di PT Commeasure Solution Indonesia: RedDoorz Indonesia

Miftahul Abror Priambada¹, Rizky Dermawan²

^{1,2}Manajemen Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur

23012010482@student.upnjatim.ac.id¹, rd.soemanagara@gmail.com²

ABSTRACT

This community service activity was conducted through the Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) Internship Program at RedDoorz, focusing on digital-based assistance for new RedSeller activation. Students acted as mentors supporting onboarding, application usage, and digital promotion strategies. A descriptive qualitative method was applied using observation, documentation, and thematic analysis. The results indicate that mentoring improved RedSellers' understanding of application features, facilitated the activation process, and increased confidence in digital marketing activities. In addition, the program enhanced students' competencies in technical skills, interpersonal communication, and mentoring management. Visual-based assistance proved effective in supporting the learning process of new RedSellers.

Keywords: MBKM, RedDoorz, RedSeller, digital activation, community service

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan melalui Program Magang Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) di RedDoorz dengan fokus pada pendampingan aktivasi RedSeller baru berbasis digital. Mahasiswa berperan sebagai pendamping dalam proses onboarding, penggunaan aplikasi RedSeller, dan penerapan strategi promosi digital. Metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan teknik observasi, dokumentasi, dan analisis tematik. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pendampingan mampu meningkatkan pemahaman RedSeller terhadap fitur aplikasi, memperlancar proses aktivasi, serta meningkatkan kepercayaan diri dalam menjalankan pemasaran digital. Selain memberikan manfaat bagi RedSeller sebagai mitra eksternal, kegiatan ini juga meningkatkan kompetensi mahasiswa dalam aspek teknis, komunikasi interpersonal, dan pengelolaan pendampingan. Pendekatan pendampingan berbasis visual terbukti efektif dalam mendukung pembelajaran RedSeller baru.

Kata Kunci: MBKM, RedDoorz, RedSeller, aktivasi digital, pengabdian masyarakat

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi digital dan internet telah membawa perubahan signifikan terhadap berbagai sektor, termasuk industri pariwisata dan perhotelan. Aktivitas pemasaran yang sebelumnya dilakukan secara konvensional kini semakin bergeser ke arah digital melalui pemanfaatan media sosial, aplikasi mobile, dan platform daring lainnya. Pemasaran digital memungkinkan perusahaan menjangkau konsumen secara lebih luas, cepat, dan efisien dibandingkan dengan metode pemasaran tradisional (Dharmayanti & Prasojo, 2020).

RedDoorz merupakan salah satu perusahaan penyedia layanan penginapan berbasis digital yang memanfaatkan strategi pemasaran digital untuk meningkatkan

jangkauan pasar. Salah satu strategi yang dikembangkan adalah pembentukan jaringan mitra pemasaran digital yang dikenal sebagai RedSeller. RedSeller berperan sebagai mitra eksternal yang membantu mempromosikan produk dan layanan penginapan RedDoorz kepada masyarakat melalui berbagai kanal digital. Keberhasilan peran RedSeller sangat bergantung pada pemahaman terhadap sistem digital, khususnya penggunaan aplikasi RedSeller sebagai sarana utama dalam proses promosi dan pemesanan (Kotler et al., 2019).

Dalam praktiknya, RedSeller baru sering menghadapi berbagai kendala pada tahap awal aktivasi. Kendala tersebut meliputi kesulitan memahami alur onboarding, penggunaan fitur aplikasi, serta penerapan strategi promosi digital yang efektif. Tanpa adanya pendampingan yang memadai, kendala ini dapat menghambat kinerja RedSeller dan berdampak pada efektivitas pemasaran digital perusahaan. Oleh karena itu, kegiatan pendampingan menjadi aspek penting dalam membantu mitra memahami sistem digital dan meningkatkan kemandirian dalam menjalankan aktivitas pemasaran (Hidayat & Nugroho, 2021).

Di sisi lain, dunia kerja saat ini menuntut lulusan perguruan tinggi untuk memiliki kompetensi yang relevan dengan kebutuhan industri, khususnya dalam bidang digital marketing, komunikasi, dan penguasaan teknologi. Menjawab tantangan tersebut, pemerintah melalui kebijakan Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk memperoleh pengalaman belajar langsung di dunia industri melalui program magang. Program MBKM dirancang untuk meningkatkan kompetensi mahasiswa sekaligus memperkuat kesiapan kerja sebelum memasuki dunia profesional (Azhary & Hikmah, 2022). Program MBKM juga berkontribusi dalam meningkatkan kesiapan kerja mahasiswa melalui keterlibatan langsung di dunia industri (Rohmah & Lestari, 2022).

Program Magang MBKM di RedDoorz memberikan ruang bagi mahasiswa untuk terlibat langsung dalam aktivitas operasional perusahaan, khususnya pada Divisi Aktivasi RedSeller. Dalam kegiatan ini, mahasiswa tidak hanya memperoleh pengalaman praktik digital marketing, tetapi juga berperan aktif sebagai pendamping RedSeller baru. Peran mahasiswa mencakup membantu proses onboarding, memberikan penjelasan penggunaan aplikasi RedSeller, serta mendampingi RedSeller dalam memahami strategi promosi digital yang sederhana dan aplikatif.

Pendampingan yang dilakukan mahasiswa merupakan bentuk pengabdian kepada masyarakat berbasis digital, di mana RedSeller sebagai mitra eksternal memperoleh manfaat berupa peningkatan pemahaman dan keterampilan digital. Pendekatan pendampingan yang komunikatif dan berbasis praktik terbukti efektif dalam meningkatkan literasi digital dan kepercayaan diri mitra dalam memanfaatkan teknologi pemasaran digital (Siregar & Nasution, 2022). Di sisi lain, mahasiswa juga memperoleh pengalaman belajar kontekstual yang memperkuat kompetensi teknis, komunikasi interpersonal, dan kemampuan pengelolaan pendampingan.

Berdasarkan latar belakang tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini difokuskan pada pendampingan aktivasi RedSeller baru berbasis digital melalui Program Magang MBKM di RedDoorz. Kegiatan ini bertujuan untuk mendeskripsikan proses pendampingan yang dilakukan mahasiswa, mengidentifikasi

manfaat yang diperoleh RedSeller sebagai mitra, serta menganalisis peningkatan kompetensi mahasiswa selama menjalankan peran sebagai pendamping. Diharapkan kegiatan ini dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan sistem aktivasi RedSeller sekaligus mendukung peningkatan kualitas lulusan perguruan tinggi yang siap menghadapi dunia kerja berbasis digital.

METODE PENELITIAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan melalui Program Magang Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) di RedDoorz dengan fokus pada pendampingan aktivasi RedSeller baru berbasis digital. Metode deskriptif kualitatif digunakan untuk menggambarkan proses pelaksanaan pendampingan sebagai bentuk pengabdian kepada masyarakat, bukan untuk menguji hipotesis atau hubungan antarvariabel. Metode ini dipilih karena sesuai untuk mendeskripsikan proses pendampingan, interaksi mahasiswa dengan RedSeller, serta dinamika kegiatan selama pelaksanaan pengabdian.

Kegiatan dilaksanakan selama periode magang MBKM, yaitu pada bulan Agustus hingga November 2025. Seluruh proses pendampingan dilakukan secara daring dengan memanfaatkan aplikasi RedSeller sebagai media utama, Google Meet untuk kegiatan onboarding dan coaching, serta grup WhatsApp resmi RedSeller sebagai sarana komunikasi harian. Subjek kegiatan terdiri dari RedSeller baru sebagai mitra pengabdian dan mahasiswa peserta Program MBKM sebagai pendamping. Mahasiswa berperan membantu RedSeller dalam memahami alur onboarding, penggunaan fitur aplikasi RedSeller, serta penerapan strategi promosi digital secara sederhana dan aplikatif.

Pengumpulan data dilakukan melalui tiga teknik utama, yaitu: Observasi, dilakukan dengan mengamati proses onboarding dan interaksi pendampingan antara mahasiswa dan RedSeller selama sesi coaching dan komunikasi di grup WhatsApp. Dokumentasi, berupa tangkapan layar aktivitas pendampingan, catatan hasil coaching, serta materi panduan yang digunakan selama proses aktivasi. Catatan Refleksi, yaitu pencatatan pengalaman mahasiswa terkait kendala RedSeller, respons pendampingan, dan perkembangan pemahaman RedSeller selama kegiatan berlangsung.

Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui beberapa tahapan utama, yaitu: Persiapan, meliputi pembekalan mahasiswa terkait SOP aktivasi RedSeller dan pengenalan fitur aplikasi. Observasi Awal, untuk mengidentifikasi tingkat pemahaman awal dan kendala RedSeller baru. Pendampingan Aktif, berupa bimbingan penggunaan aplikasi dan strategi promosi dengan pendekatan visual dan komunikasi sederhana. Monitoring dan Evaluasi, untuk menilai perkembangan pemahaman RedSeller selama proses aktivasi. Refleksi dan Rekomendasi, sebagai dasar penyusunan masukan perbaikan sistem pendampingan.

Data dianalisis menggunakan analisis tematik, dengan mengelompokkan temuan ke dalam tema-tema utama, seperti pemahaman teknis aplikasi, efektivitas komunikasi pendampingan, dan kendala yang dialami RedSeller. Hasil analisis

digunakan untuk menggambarkan dampak pendampingan terhadap RedSeller serta peningkatan kompetensi mahasiswa.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebelum kegiatan pengabdian dilaksanakan, RedSeller baru sebagai mitra pengabdian mengalami berbagai kendala dalam proses aktivasi berbasis digital. Berdasarkan observasi awal, sebagian besar RedSeller belum memahami alur onboarding, penggunaan fitur utama aplikasi RedSeller, serta strategi promosi digital yang dapat diterapkan secara mandiri. Kondisi ini menyebabkan proses aktivasi berjalan lambat dan RedSeller kurang percaya diri dalam menjalankan peran pemasaran digital. Permasalahan tersebut menunjukkan perlunya pendampingan yang tidak hanya bersifat teknis, tetapi juga komunikatif dan berkelanjutan agar RedSeller mampu beradaptasi dengan sistem digital yang digunakan oleh RedDoorz.

Sebagai bentuk pengabdian kepada masyarakat berbasis digital, mahasiswa peserta Program Magang MBKM melaksanakan pendampingan aktivasi RedSeller baru secara langsung. Pendampingan dilakukan melalui sesi onboarding daring, komunikasi intensif melalui grup WhatsApp, serta pemberian panduan visual berupa tangkapan layar dan video singkat. Pendekatan ini dirancang agar RedSeller dapat memahami materi dengan mudah dan langsung mempraktikkannya. Mahasiswa berperan sebagai fasilitator yang membantu RedSeller menyelesaikan kendala penggunaan aplikasi, memahami alur pemesanan, serta mengenal strategi promosi digital sederhana yang relevan dengan kebutuhan mereka.

Pendampingan yang dilakukan tidak hanya membantu RedSeller memahami aspek teknis aplikasi, tetapi juga meningkatkan kemandirian dan kepercayaan diri dalam menjalankan aktivitas promosi digital. RedSeller yang sebelumnya pasif menjadi lebih aktif dalam memanfaatkan fitur aplikasi serta berani melakukan promosi secara mandiri. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan pendampingan memberikan dampak langsung terhadap kapasitas mitra sebagai bagian dari pengabdian kepada masyarakat berbasis digital. Pendampingan yang dilakukan secara personal dan berkelanjutan membantu RedSeller mengatasi kesulitan yang sebelumnya menjadi hambatan utama dalam proses aktivasi.

Meskipun fokus utama kegiatan ini adalah pemberdayaan RedSeller sebagai mitra pengabdian, mahasiswa juga memperoleh manfaat berupa peningkatan kompetensi. Mahasiswa mengembangkan keterampilan komunikasi, pemecahan masalah, serta pemahaman praktik pemasaran digital melalui keterlibatan langsung dalam pendampingan mitra. Pengalaman ini memperkuat kesiapan mahasiswa dalam menghadapi dunia kerja berbasis digital. Namun demikian, peningkatan kompetensi mahasiswa merupakan dampak pendukung dari kegiatan pengabdian, bukan tujuan utama. Tujuan utama kegiatan tetap berfokus pada peningkatan kapasitas RedSeller sebagai mitra eksternal.

Hasil pengabdian menunjukkan bahwa pendampingan aktivasi RedSeller baru berbasis digital merupakan solusi yang efektif dalam mengatasi permasalahan mitra. Pendekatan berbasis pendampingan langsung dan komunikasi sederhana mampu meningkatkan pemahaman dan kemandirian RedSeller. Temuan ini

menegaskan bahwa integrasi Program Magang MBKM dengan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat memberikan manfaat nyata bagi mitra sekaligus mendukung pembelajaran mahasiswa. Secara keseluruhan, kegiatan ini membuktikan bahwa pengabdian kepada masyarakat berbasis digital dapat menjadi strategi yang relevan dalam memberdayakan mitra pemasaran digital, khususnya RedSeller baru, serta mendukung penguatan ekosistem pemasaran digital di RedDoorz.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan melalui Program Magang Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) di RedDoorz berfokus pada pendampingan aktivasi RedSeller baru berbasis digital. Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan, dapat disimpulkan bahwa pendampingan yang dilakukan oleh mahasiswa mampu membantu RedSeller memahami proses onboarding, penggunaan aplikasi RedSeller, serta penerapan strategi promosi digital secara lebih efektif.

Pendampingan yang bersifat langsung, komunikatif, dan berbasis visual terbukti memudahkan RedSeller dalam mengatasi kendala teknis yang sebelumnya menjadi hambatan dalam proses aktivasi. RedSeller menunjukkan peningkatan pemahaman terhadap sistem digital serta peningkatan kepercayaan diri dalam menjalankan aktivitas pemasaran. Hal ini menunjukkan bahwa pendampingan berbasis digital dapat menjadi solusi yang relevan dalam memberdayakan mitra pemasaran digital.

Selain memberikan manfaat bagi RedSeller sebagai mitra pengabdian, kegiatan ini juga memberikan dampak positif terhadap peningkatan kompetensi mahasiswa, terutama dalam aspek teknis, komunikasi interpersonal, dan kesiapan kerja. Integrasi Program Magang MBKM dengan kegiatan pengabdian kepada masyarakat berbasis digital menunjukkan bahwa program magang tidak hanya berfungsi sebagai sarana pembelajaran mahasiswa, tetapi juga mampu memberikan kontribusi nyata bagi mitra eksternal. Dengan demikian, kegiatan ini dapat dijadikan sebagai model pengabdian kepada masyarakat berbasis digital yang aplikatif dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Azhary, F., & Hikmah, N. (2022). Implementasi Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka dalam meningkatkan kompetensi mahasiswa. *Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran*, 29(2), 145–154.
<https://jurnal.untan.ac.id/index.php/jpdpb/article/view/53034>
- Dharmayanti, D., & Prasojo, L. D. (2020). Peran digital marketing dalam meningkatkan kinerja industri perhotelan. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, 7(2), 112–123.
<https://journal.ubaya.ac.id/index.php/jmbi/article/view/2786>
- Hidayat, R., & Nugroho, A. (2021). Pendampingan UMKM berbasis digital marketing sebagai upaya peningkatan daya saing. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*,

6(1),

45-52.

<https://ejournal.unib.ac.id/index.php/jppm/article/view/14633>

Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2019). *Marketing 4.0: Moving from Traditional to Digital*. Wiley.

<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/book/10.1002/9781119341208>

Rohmah, S., & Lestari, D. (2022). Program magang MBKM sebagai penguatan kompetensi mahasiswa. *Jurnal Abdimas Indonesia*, 4(2), 120-128. <https://ejournal.unair.ac.id/JADI/article/view/36789>

Siregar, S., & Nasution, M. (2022). Peran pendampingan dalam meningkatkan literasi digital mitra usaha. *Jurnal Abdimas*, 26(2), 187-194. <https://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/abdimas/article/view/50312>