



**Pelatihan Kewirausahaan Siswa Sekolah
SMK Swasta Mayjend. Sutoyo pada Era Digital**

***Entrepreneurship Training for Students
of SMK Swasta Mayjend. Sutoyo in the Digital Era***

Arsyaf Tampubolon^{1*}, Deby Siska Oktavia Pasaribu², Roni Juliansyah³

^{1,2,3}Universitas Mahkota Tricom Unggul

Corresponding author*: arsyaf.e@gmail.com

Abstrak

Kewirausahaan saat ini menjadi keterampilan yang sangat relevan untuk diperoleh sejak dini oleh siswa sekolah. Pemahaman yang baik tentang peran kewirausahaan dalam pendidikan melalui kegiatan ini diharapkan kegiatan dapat memberikan kontribusi positif terhadap pengembangan strategi pendidikan yang relevan dengan tuntutan zaman, sehingga menciptakan generasi yang lebih siap menghadapi tantangan masa depan. Adapun materi yang disampaikan pada kegiatan ini adalah pemahaman konsep kewirausahaan, penciptaan ide bisnis dan perencanaan bisnis, manajemen keuangan dan strategi pemasaran dan branding di era digital. Kegiatan ini dilaksanakan di bulan November 2023, dengan jumlah siswa yang mengikuti kegiatan sebanyak 25 peserta, 3 orang dosen sekaligus narasumber serta 2 orang mahasiswa dari Program Studi D3 Akuntansi Universitas Mahkota Tricom Unggul.

Kata Kunci: Pelatihan; Kewirausahaan; Keuangan; Pemasaran_Digital

Abstract

Entrepreneurship is currently a very relevant skill to be acquired early on by school students. A good understanding of the role of entrepreneurship in education through this activity is expected to make a positive contribution to the development of educational strategies that are relevant to the demands of the times, thus creating a generation that is better prepared to face future challenges. The material presented in this activity is an understanding of the concept of entrepreneurship, business idea creation and business planning, financial management and marketing and branding strategies in the digital era. This activity was carried out in November 2023, with 25 students participating in the activity, 3 lecturers as well as resource persons and 2 students from the D3 Accounting Study Program at Mahkota Tricom Unggul University.

Keyword: Training; Entrepreneurship; Finance; Digital Marketing

PENDAHULUAN

Kewirausahaan merupakan salah satu aspek penting dalam pengembangan individu dan masyarakat, terutama di era globalisasi saat ini [1]. Kewirausahaan tidak hanya menjadi domain para pelaku bisnis profesional, tetapi juga menjadi keterampilan yang sangat relevan untuk diperoleh sejak dini, khususnya oleh siswa sekolah. Dalam konteks pendidikan, penanaman jiwa kewirausahaan pada siswa memiliki dampak positif yang signifikan terhadap perkembangan kemampuan mereka dalam berbagai aspek kehidupan.

Semakin cepat siswa diperkenalkan dengan konsep dan praktik kewirausahaan, semakin baik mereka dapat memahami dinamika bisnis, meningkatkan kreativitas, dan mengembangkan sikap proaktif. Kewirausahaan tidak hanya berkaitan dengan kemampuan berbisnis, tetapi juga mencakup kemampuan mengatasi tantangan, berpikir kritis, bekerja sama dalam tim, serta mengenali dan memanfaatkan peluang [2]. Disamping itu pelatihan kewirausahaan akan meningkatkan motivasi, kompetensi dan menumbuhkan minat siswa [3]. Oleh karena itu, kegiatan pelatihan kewirausahaan bagi siswa sekolah menjadi sangat relevan dalam mendukung perkembangan mereka sebagai individu yang kompeten dan siap menghadapi berbagai tantangan di masa depan.

Dalam konteks global yang terus berubah, di mana pasar kerja membutuhkan individu yang tidak hanya memiliki pengetahuan akademis tetapi juga keterampilan praktis, pengembangan kewirausahaan di kalangan siswa sekolah dianggap sebagai investasi jangka panjang yang akan memberikan manfaat besar. Dengan demikian, kegiatan ini bertujuan untuk memberi dampak positif kewirausahaan terhadap perkembangan siswa sekolah dan bagaimana penanaman nilai-nilai kewirausahaan dapat diintegrasikan dengan efektif dalam kurikulum pendidikan.

Melalui pemahaman yang lebih baik tentang peran kewirausahaan dalam pendidikan, diharapkan kegiatan ini dapat memberikan kontribusi positif terhadap pengembangan strategi pendidikan yang lebih holistik dan relevan dengan tuntutan zaman, serta mendorong penerapan pendekatan pembelajaran inovatif untuk menciptakan generasi yang lebih siap menghadapi tantangan masa depan.

Kegiatan ini dilaksanakan di bulan November 2023, dengan jumlah siswa yang mengikuti kegiatan sebanyak 25 peserta, 3 orang dosen serta 2 mahasiswa dari Program Studi D3 Akuntansi Universitas Mahkota Tricom Unggul.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan beberapa tahapan, dimulai dari observasi, pendekatan terhadap mitra, kesepakatan waktu pelaksanaan, jenis kegiatan yang akan dilakukan dan hasil yang akan diharapkan [4]. Adapun tahapan tersebut yaitu:

Tahap persiapan

Dalam tahap ini kita mempersiapkan surat izin dengan pihak mitra, dan melakukan wawancara dengan pihak mitra kebutuhan mitra serta permasalahan yang dihadapi mitra. Selanjutnya tim pengabdian mempersiapkan mempersiapkan alat dan bahan.

Tahap pelaksanaan pelatihan

Pada tahapan ini, para tim pengabdian melakukan Sosialisasi materi PKM dan diskusi dengan audien.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Materi Pelatihan Kewirausahaan

1. Pemahaman Konsep Kewirausahaan

Kewirausahaan memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian, dan dampaknya tidak hanya terbatas pada tingkat individu, tetapi juga membawa manfaat besar bagi perkembangan ekonomi secara keseluruhan [5]. Berikut adalah beberapa peran kewirausahaan dalam perekonomian:

- Penciptaan lapangan kerja,
- Inovasi dan pengembangan produk/layanan,
- Pertumbuhan ekonomi,
- Peningkatan daya saing,
- Mengurangi ketergantungan pada pekerjaan formal,
- Mendorong tanggung jawab sosial bisnis.

Adapun jenis-jenis wirausaha yang dapat dipilih siswa dapat berupa wirausaha kreatif dan seni, produk, jasa, sosial maupun e-commerce.

2. Penciptaan Ide Bisnis dan Perencanaan Bisnis

Identifikasi peluang pasar merupakan langkah kunci dalam merencanakan dan memulai bisnis. Proses ini melibatkan pengumpulan dan analisis informasi untuk menentukan keberhasilan atau kegagalan potensial suatu produk atau layanan di pasar. Berikut adalah langkah-langkah yang perlu dilakukan untuk mengidentifikasi peluang pasar:

- Pemahaman target pasar,
- Pemetaan kebutuhan pelanggan,
- Identifikasi masalah dan tantangan pelanggan,
- Evaluasi kesesuaian produk atau layanan,
- Membuat rencana pemasaran.

Analisis *SWOT* juga dapat digunakan dalam perencanaan bisnis untuk mendapatkan pemahaman yang komprehensif tentang situasi internal dan eksternal suatu bisnis. Berikut adalah langkah-langkah untuk melakukan analisis *SWOT* dalam perencanaan bisnis:

a. Identifikasi Kekuatan (*Strengths*):

Tinjau kekuatan internal diri, seperti sumber daya yang unik, keterampilan khusus, dan aset yang dimiliki.

b. Identifikasi Kelemahan (*Weaknesses*):

Evaluasi kelemahan internal, seperti keterbatasan sumber daya, kurangnya keterampilan tertentu, atau proses operasional yang tidak efisien.

c. Identifikasi Peluang (*Opportunities*):

Tinjau peluang eksternal, seperti tren pasar yang positif, perubahan regulasi yang mendukung industri, atau kebutuhan pelanggan yang berkembang.

d. Identifikasi Ancaman (*Threats*):

Tinjau ancaman eksternal, seperti persaingan yang meningkat, perubahan tren konsumen, atau perubahan regulasi yang merugikan.

3. Manajemen Keuangan

Dasar-dasar keuangan adalah bagian penting yang perlu dipahami oleh pemilik usaha kecil untuk mengelola keuangan mereka dengan baik [6]. Beberapa dasar keuangan yang perlu diperhatikan dalam usaha kecil:

a. Laporan Laba Rugi:

- Menyajikan pendapatan dan beban selama periode tertentu.
- Pendapatan: Total penerimaan dari penjualan atau layanan.
- Beban: Total biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan pendapatan.
- Laba Bersih: Selisih antara pendapatan dan beban

b. Neraca:

- Neraca menyajikan posisi keuangan pada suatu titik waktu.
- Aktiva: Semua aset yang dimiliki perusahaan, seperti kas, piutang, dan aset tetap.
- Kewajiban: Hutang dan kewajiban perusahaan kepada pihak ketiga.
- Ekuitas: Selisih antara aktiva dan kewajiban, mencerminkan kepemilikan bersih perusahaan.

4. Strategi Pemasaran dan Branding di Era Digital

Strategi pemasaran yang efektif sangat penting untuk kesuksesan usaha kecil [7]. Berikut adalah beberapa strategi pemasaran yang dapat diterapkan:

a. Pemasaran Konten:

Buat konten yang bermanfaat dan relevan untuk target pasar Anda. Ini dapat berupa artikel blog, video tutorial, atau infografis yang dapat membantu membangun hubungan dengan pelanggan.

b. Pemasaran Media Sosial:

Manfaatkan platform media sosial untuk berinteraksi dengan pelanggan, membangun merek, dan mempromosikan produk. Sesuaikan strategi dengan karakteristik setiap platform.

KESIMPULAN

Dari hasil kegiatan pelatihan PKM dapat disimpulkan bahwa pemahaman konsep kewirausahaan sangat penting untuk dipahami oleh setiap individu, khususnya siswa sekolah yang akan membawa manfaat kepada diri bahkan kepada ekonomi secara keseluruhan.

Penciptaan ide bisnis melalui identifikasi peluang pasar merupakan langkah kunci dalam merencanakan dan memulai bisnis. Untuk menentukan keberhasilan potensial suatu produk atau layanan di pasar siswa dapat menggunakan analisis SWOT sederhana.

Penguasaan dasar-dasar keuangan merupakan bagian penting yang perlu dipahami oleh pemilik usaha kecil untuk mengelola keuangan mereka dengan baik. Siswa setidaknya dapat memahami laporan keuangan sederhana berupa Laporan Laba Rugi dan Neraca secara sederhana.

Bagian terakhir adalah penggunaan strategi pemasaran yang efektif menjadi sangat penting untuk kesuksesan usaha di era digital. Strategi tersebut diantaranya adalah penggunaan pemasaran melalui pembuatan konten dan sosial media.

Dokumentasi pelaksanaan kegiatan PKM



Gambar 1. Foto Kegiatan PKM



Gambar 2. Foto Kegiatan PKM

DAFTAR PUSTAKA

- D. Pasaribu *et al.*, *Dasar Kewirausahaan*, 1st ed. Medan: Universitas MTU Press, 2023.
- Nasib *et al.*, *Bisnis dasar dan etika dalam berbisnis*, 1st ed. Medan: Universitas MTU Press, 2023.
- A. Harianti, M. Malinda, N. Nur, H. L. Suwarno, Y. Margaretha, and D. Kambuno, “Peran Pendidikan Kewirausahaan Dalam Meningkatkan Motivasi, Kompetensi Dan Menumbuhkan Minat Mahasiswa,” *J. Bisnis dan Kewirausahaan*, 2020, doi: 10.31940/jbk.v16i3.2194.
- K. Tampubolon, Alinur, Elazhari, A. Ermawy, and S. M. Ridho, “Penyuluhan Tentang Mengenal Mesin Pompa Air dan Cara Perawatannya di Serikat Tolong Menolong Nurul Iman (STMNI) Kelurahan Timbang Deli Kecamatan Medan Amplas Khairuddin,” *J. Liaison Acad. Soc.*, vol. 1, no. 2, 2021.
- Tampubolon, K., Elazhari, E., Lubis, R. H., Tanjung, A. M., Siregar, B., & Manullang, M. (2023). Analisis, Diskusi dan Memberikan Saran Strategi Pengenalan Kawasan Wisata dengan Pelaku Pengelola Kawasan Wisata di Bukit Lawang. *Journal Liaison Academia and Society*, 3(2), 23-31.
- Tampubolon, K., & Sibuea, N. (2022). Peran Perilaku Guru dalam Menciptakan Disiplin Siswa. *All Fields of Science Journal Liaison Academia and Society*, 2(4), 1-7.
- Khairuddin Tampubolon, dkk (2021); Penyuluhan Tentang Mengenal Mesin Pompa Air dan Cara Perawatannya di Serikat Tolong Menolong Nurul Iman (STMNI) Kelurahan Timbang Deli Kecamatan Medan Amplas; *J-LAS (Journal Liaison Academia and Society)*; V.1, No.2; (1-8).
- Khairuddin Tampubolon, dkk (2022), Sosialisasi Protokol Kesehatan dalam Upaya Tindakan Preventif di Lokasi Wisata Theme Park Pantai Cermin; *J-LAS (Journal Liaison Academia and Society)*; Url: <https://j-las.lemkomindo.org/index.php/J-LAS/article/view/247/408>.
- I. Mirna Noventri, J. Perawitan Pakpahan, J. Wardani Pane, and L. Hutabarat, “Peran Kewirausahaan Berbasis Digital Dalam Mengurangi Tingkat Pengangguran,” *J. Millenn. Community*, 2022, doi: 10.24114/jmic.v3i2.32339.
- J. J. Weygandt, P. D. Kimmel, and D. E. Kieso, “Pengantar Akuntansi 1 Berbasis IFRS Edisi 2,” in *Pengantar Akuntansi 1 Berbasis IFRS Edisi 2*, 2018.
- Rahmawati, “Manajemen Pemasaran,” *Univ. Mulawarman*, 2017.