Ahsana:
Jurnal Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat

Vol. 1, No. 3 - Oktober 2023, Hal. 106-110
DOI: 10.59395/ahsana.v1i3.331

Kewirausahaan Berbasis *Online* Untuk Meningkatkan Kreativitas Siswa di SMK Negeri 1 Natar

Mohammad Renandi Ekatama[1*], Darwin Warisi[2], Yulistiana Arnanda[3], Mutiara Aisyah Putri[4]
[1,2,3,4]Universitas Mitra Indonesia
*Koresponden email: renandi@umitra.ac.id

Received:	Revised:	Accepted:	Available online:
11.09.2023	30.09.2023	15.10.2023	30.10.2023

Abstract: *Community service activities to provide knowledge about online-based entrepreneurship to increase student creativity at SMK Negeri 1 Natar. Methods of activity with presentation of material, discussion, training and mentoring. Through the Community Service program carried out by Lecturers at the Faculty of Business at Mitra Indonesia University, it is hoped that new entrepreneurs will be born, and be able to manage businesses by utilizing technology that is increasingly developing better. This activity is divided into four stages, namely observation/analysis of partner needs, outreach, training and evaluation. The results of this service show that participants have an increase in knowledge and skills related to entrepreneurship and the use of technology in running their business, besides that there is an increase in the desire and interest to become entrepreneurs.*
Keywords: *entrepreneurship, creativity, digital marketing*

Abstrak: Kegiatan pengabdian kepada masyarakat untuk memberikan pengetahuan tentang kewirausahaan berbasis online untuk meningkatkan kreativitas siswa di sekolah SMK Negeri 1 Natar. Metode kegiatan dengan pemaparan materi, diskusi, pelatihan dan pendampingan. Melalui program Pengabdian kepada Masyarakat yang dilakukan oleh Dosen Fakultas Bisnis Universitas Mitra Indonesia, diharapkan lahir wirausaha-wirausahaan baru, serta dapat mengelola usaha dengan memanfaatkan teknologi yang semakian berkembang dengan lebih baik. Kegiatan ini terbagi menjadi empat tahapan, yakni observasi/ analisis kebutuhan mitra, sosialisasi, pelatihan dan evaluasi. Hasil pengabdian ini menunjukkan bahwa peserta memiliki peningkatan dalam pengetahuan serta keterampilan terkait kewirausahaan dan pemanfaatan teknologi dalam menjalankan usahanya, selain itu terjadi peningkatan dalam keinginan serta minat untuk menjadi wirausaha
Kata Kunci: kewirausahaan, kreativitas, Digital Marketing

1. PENDAHULUAN

Menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada saat ini menjadi isu nasional yang menjadi program pemerintah yang bertujuan untuk memberdayakan masyarakat, khususnya generasi muda sehingga mereka bisa meningkatkan daya saing di bidang ekonomi. Selain itu, perlu mempersiapkan generasi muda yang mahir dalam bidang teknologi informasi, karena era globalisasi pada bidang ekonomi merupakan tantangan masyarakat Indonesia khususnya para generasi muda yang harus mempersiapkan diri dalam menghadapi persaingan global. Peranan generasi muda untuk membangun bangsa sangat besar, cara berpikir generasi muda yang luas dapat membuat perubahan dan dapat menjadi pelopor bukan hanya sekadar mengikuti tren yang sudah ada, akan tetapi dapat menciptakan hal-hal yang baru di masyarakatMinat berwirausaha akan menjadikan seseorang lebih giat mencari dan memanfaatkan peluang usaha dengan mengoptimalkan potensi yang dimiliki. Minat berwirausaha merupakan keinginan, ketertarikan, serta kesediaan individu untuk bekerja keras dalam memenuhi kebutuhan hidupnya tanpa takut dengan resiko yang akan terjadi. Minat berperan sangat penting dalam kehidupan peserta didik dan mempunyai dampak yang besar terhadap sikap dan perilaku.

Siswa yang memiliki minat terhadap sesuatu cenderung mempunyai ketertarikan untuk mengetahui dan mempelajari hal-hal yang berkaitan dengan minat tanpa adanya paksaan. Seseorang dikatakan memiliki minat berwirausaha yang tinggi dapat dilihat dariberbagai aspekkepribadian seperti watak, sikap dan perilaku seseorang. Untuk melahirkan wirausaha-wirausaha muda bukan sesuatu hal yang mudah, karena bukan hanya masalah ketersediaan modal, teknologi, pasar dan kreativitas untuk bisa menjadi wirausaha, tetapi mental, sikap dan perilaku wirausaha yang kuat harus tertanam secara mendalam agar bisa menjadi wirausaha yang tangguh. Hal ini bukan sesuatu hal yang mudah dan dapat diciptakan dalam waktu singkat, tetapi harus ditanam dan dipahami secara lebih dini sejak usia sekolah, sehingga pada saat dewasa, seseorang telah berani menyatakan dirinya untuk berwiraswasta.

Pembekalan pengetahuan kewirausahaan kepada siswa-siswa SMK Negeri 1 Natar. sangat perlu dilakukan. Semakin tinggi pengetahuan kewirausahaan para siswa akan semakin terbuka wawasannya

Vol. 1, No. 3 - Oktober 2023, Hal. 106-10
DOI: 10.59395/ahsana.v1i3.331

tentang kewirausahaan. Hasil pengabdian terdahulu menyimpulkan bahwa pengetahuan kewirausahaan berpengaruh terhadap minat berwirausaha. Sekolah idealnya dapat membantu pembentukan minat siswa berwirausaha. Namun, masih banyak sekolah-sekolah hanya menitikberatkan pembelajaran pada aspek pengetahuan saja dan belum mampu mengkondisikan lingkungan sekolah yang dapat menumbuhkan minat siswa berwirausaha.

Pengetahuan kewirausahaan merupakan salah satu faktor pemicu minat berwirausaha. Seseorang yang telah memeroleh pelatihan, seminar, kursus kewirausahaan akan tertarik untuk berwirausaha. Bagi masyarakat yang hidup dizaman serba digital, istilah teknologi internet bukan menjadi sesuatu yang baru. Peningkatan kualitas hidup semakin menuntut manusia untuk melakukan berbagai aktifitas dengan mengoptimalkan semua sumber daya yang dimilikinya, termasuk perkembangan teknologi dan informasi. Pesatnya potensi pemanfaatan teknologi internet melalui bisnis daring atau online shop menjadi peluang bagi berkembangnya upaya pemberdayaan dan peningkatan ekonomi kerakyatan berbasis teknologi. Hal ini terutama dapat dilakukan di wilayah kabupaten dengan tingkat penggunaan internet yang tinggi.

Bagi pelajar yang hidup dizaman serba digital, istilah teknologi internet bukan menjadi sesuatu yang baru. Peningkatan kualitas hidup semakin menuntut manusia untuk melakukan berbagai aktifitas dengan mengoptimalkan semua sumber daya yang dimilikinya, termasuk perkembangan teknologi dan informasi. Pesatnya potensi pemanfaatan teknologi internet melalui bisnis daring atau online shop menjadi peluang bagi berkembangnya upaya pemberdayaan dan peningkatan ekonomi kerakyatan berbasis teknologi. Hal ini terutama dapat dilakukan di wilayah perkotaan besar, atau pinggiran wilayah kota besar dengan tingkat penggunaan internet yang tinggi.

Sosialisasi dan pelatihanterkait pemberdayaan teknologi internet melalui bisnis daring atau online shopmenjadi hal yang sangat penting dilakukan, termasuk didalamnya sosialisasi dan edukasi kepada siswa/siswi SMK Negeri 1 Natar untuk membantu mendapatkan penghasilan. Dengan Melakukan bisnis online shop di rumah dapat disesuaikan dengan kemampuan dan keahlian para pelajar. Berikut terdapat beberapa contoh peluang usaha yang dapat dilakukan oleh para pelajar seperti penulis freelance, bisnis tanaman, parcel, catering, membuka tempat les, jahit, kerajinan tangan, reseller barang serta kegiatan bisnis lainnya. Peluang usaha berbasis teknologi internet diatas dapat mendatangkan pendapatan tambahan bagi para pelajar. Terlebih bisnis melalui daring atau online shop tidak memerlukan modal uang yang banyak, cukup bermodalkan handphone atau gadget dengan berbagai aplikasi gambar-gambar yang dapat di lakukan di berbagai media sosial. Penjual dan pembeli tidak perlu saling bertatap muka untuk bertransaksi. Bahkan, bagi yang berjauhan pun dapat melakukannya hanya dalam hitungan detik, tanpa harus lelah memilih, hanya dengan menggeserkan jari-jari tangan, barang yang disukai dapat dibeli dengan mudah.

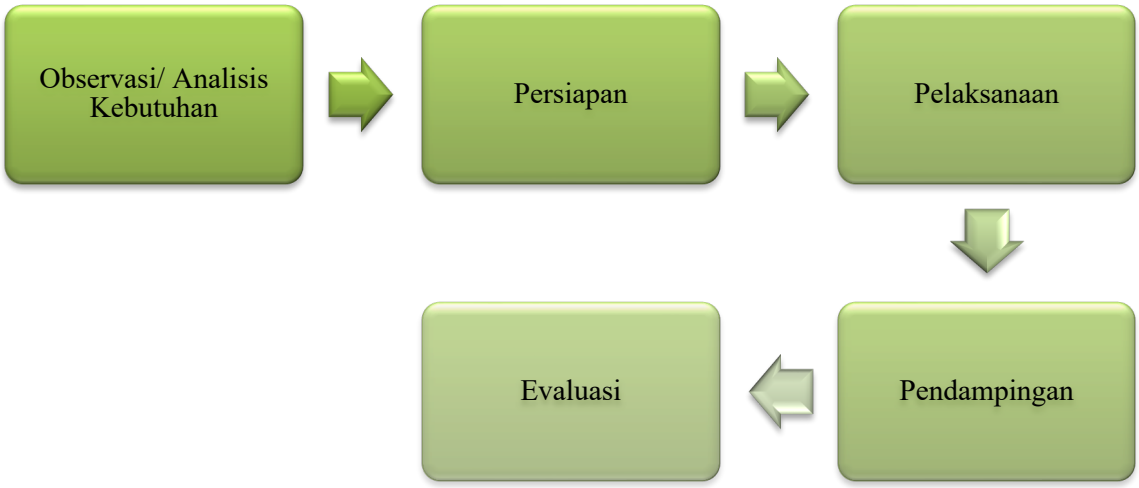
Kelompok sasaran dalam pengabdian masyarakat ini adalah siswa Kelas XII SMK Negeri 1 Natar. Siswa Kelas XII sebagai sasaran dimaksudkan untuk mempersiapkan lulusan yang dapat berdaya saingdan diharapkan mampu menciptakan kemandirian usaha dengan mendirikan unit usaha kecil sehingga dapat menyerap tenaga kerja baru. Adapun tujuan dilakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat kepada siswa SMK ini adalah agar: meningkatkan kreativitas dan dapat memulai usaha secara online

2. METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan Pengabdian ini menggunakan pendekatan partisipatif, dimana peran serta peserta sangat menentukan terselenggaranya rangkaian kegiatan pelatihan ini. Pada pengabdian ini terdapat 4 (empat) tahapan kegiatan (Gambar 1), yaitu:

1. Observasi/Analisis Kebutuhan
2. Persiapan
3. Pelaksanaan
3. Pendampingan
4. Evaluasi

Vol. 1, No. 3 - Oktober 2023, Hal. 106-110
DOI: 10.59395/ahsana.v1i3.331



Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Tahap Sosialisasi

Pada tahap ini, dilaksanakan pada awal bulan Januari 2023, dimaksudkan untuk menjaring para remaja yang berminat untuk mengikuti kegiatan pengabdian ini. Sebelum memberikan materi, kami melakukan pre-test terlebih dahulu kepada peserta, untuk mengetahui sejauhmana mereka memahami topik yang akan kami angkat pada pengabdian ini. Selanjutkan mereka akan diberikan memahaman terkait pentingnya berwirausahan, menggali potensi ekonomi di lingkungan sekitar dan bagaimana menjalankan suatu usaha di era kemajuan teknologi saat ini. Serta pemberitahuan tentang rangkaian kehiatan yang akan dilaksanakan oleh tim selama kegiatanpengabdian berlangsung.

2. Tahap Pelatihan dan Penyuluhan

Dari kegiatan sosialisasi, seluruh peserta berminat untuk mengikuti kegiatan selanjutnya yaitu pelatihan dan penyuluhan. Kegiatan pelatihan dan penyuluhan ini berisi materi tentang kewirausahaan dan menggunakan media sosial sebagai sarana pemasaran digital

3. Tahap Evaluasi

Kegiatan ini ditutup dengan post test untuk mengukur seberapa meningkat pengetahuan peserta sebelum dan sesudah mengikuti rangkain kegiaan ini. Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat terkait dengan menumbuhkan jiwa entrepreneur mendapatkan hasil yang cukup memuaskan. Hasil survei dengan menggunakan kuesioner menunjukkan bahwa setelah mengikuti pelatihan, keinginan remaja untuk menjadi wirausaha meningkat. Selain itu, memahaman dan keterampilan mereka dalam menggunakan teknologi sebagai sarana pemasaran bisnis juga meningkat.

Tabel 1. Rundown Acara Kegatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Pertemuan	Materi Ajar	Waktu	Pelaksana	Penilain
Kegiatan PKM	Pengenalan Program Penyuluhan Dan Tujuan Diadakannya Kegiatan.	08.30-09.00	Tim pengabmas	Partisipasi peserta, keaktifan peserta.
Narsum 1	Pengenalan dasar pemasaran online dan Strategi pemasaran online	09.00-09.45	Tim pengabmas	Pemahaman peserta.
Narsum 2	Cara mudah menerapkan pemasaran dan penjualan online	09.45- 10.15	Tim pengabmas	Tingkat pemahaman peserta, cara berpikir peserta.
	Diskusi dan Tanya Jawab	10.15-10.30	Tim pengabmas	Keaktifan peserta, cara berpikir peserta.

Vol. 1, No. 3 - Oktober 2023, Hal. 106-10
DOI: 10.59395/ahsana.v1i3.331

Pertemuan	Materi Ajar	Waktu	Pelaksana	Penilain
Narsum 3	Pratik memasarkan produk secara online	10.30-12.30	Tim dan peserta	pemahaman peserta
	Penutupan	12.30	Tim dan peserta	pemahaman peserta

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) yang dilakukan oleh tim pengabdi yang terdiri dari orang dosen Fakltas Bisnis, telah berjalan dengan baik. Antusiasme siswa SMK Negeri 1 Natar dalam mengikuti kegiatan ini cukup tinggi. Selain itu, selama kegiatan dengan aktif mengajukan pertanyaan terhadap hal-hal yang belum mereka pahami. Pada kegiatan ini, tim pengabdi memaparkan teori terkait wirausaha serta hal-hal yang akan didapat ketika kita menjadi wirausaha. Selain pemahaman terkait teori atau konsep *entrepreneur*, tim pengabdi juga pelatih peserta dalam menjalankan suatu bisnis, dari mulai memikirkan ide bisnis sampai memanfaatkan teknologi dalam memasarkan produk dan/atau jasa yang ditawarkan.



Gambar 2. Kegiatan Sosialisasi

Pada pelatihan ini, tim pengabdi memanfaatkan media sosial seperti *WhatsApp, Instagram, facebook* serta *e-commers* seperti Shopee dan Tokopedia sebagai sarana pemasaran digital. Perubahan yang terjadi setelah rangkaian kegiatan pengabdian ini selesai adalah pemahaman peserta terkait konsep entrepreneur lebih berkembang. Hal ini dibuktikan dari hasil test yang tim pengabdi berikan sebelum dan sesudah melakukan rangkaian kegiatan. Selain itu, sudut pandang terkait wirausaha juga berubah, yang sebelumnya beranggapan bahwa kerja ikut orang akan lebih mudah dan besarnya ketakutan akan kegagalan ketika membangun suatu usaha.

Disamping itu, peserta juga memahami cara memanfaatkan teknologi dalam menjalankan suatu usaha, bagaimana melakukan promosi lewat media sosial, bagaimana membuat konten agar menarik untuk di lihat orang, dan bagaimana melakukan penjualan di *e-commers.*

4. KESIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian berbasis peningkatan pengetahuan dan skill Siswa SMK Negeri 1 Natar dalam menumbuhkan jiwa *entrepreneur* dengan menerapkan digital marketing dalam menjalankan bisnisnya dapat dikatakan mencapai keberhasilan dengan peningkatan wawasan, ketrampilan dan minat untuk berwirausaha dan menerapkan digital marketing dalam kegiatan bisnisnya. Kemandirian para remaja juga dapat meningkat dengan memiliki dan menjalankan usaha, selain itu kehidupan perekonomian serta kesejahteraan hidup akan meningkat.

DAFTAR RUJUKAN

Craig, J.C., dan Grant, R.M. (2003). Manajemen Strategik. Jakarta: Mediator.

Frinces, Heflin. (2017). Pentingnya Profesi Wirausaha di Indonesia. Jurnal Ekonomi dan Pendidikan. Volume 7 No 1: 34-57

Vol. 1, No. 3 - Oktober 2023, Hal. 106-110
DOI: 10.59395/ahsana.v1i3.331

Gunawan, A. 2020. Pelatihan Digital Entrepreneurship Mewujudkan Generasi Milenial Berjiwa Wirausaha Di Sekolah SMA Desa Karangasih Cikarang. Jurnal Abdimas Kartika Wijayakusuma. Volume 1 (1): 38-45

Irda. 2019. Pengaruh Pengetahuan kewirausahaan dan Lingkungan Keluarga terhadap Minat Wirausaha Siswa SMK Negeri 1 Makassar. Skripsi. Makassar.

Kominfo. (2021). Menjaga Pertumbuhan Sektorn Informasi dan Komunikasi

Suwantoro, Gamal. (2009). Dasar-Dasar Pariwisata. Yogyakarta: Penerbit Andi.