

**LAPORAN AKHIR
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT YANG DIAJUKAN
KE LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA
MASYARAKAT**



**Pengenalan Dasar Kewirausahaan
Bagi Siswa Kelas X SMA Tarsisius I Jakarta**

Disusun oleh:

Ketua Tim

Louis Utama, S.E., M.M. (0316077804 / 10103020)

Anggota:

Calista Devana Suandi 115200003

Chandra Purnama 11520019

Dimas Pratama 11520030

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TARUMANAGARA
JAKARTA
AGUSTUS 2021**

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
Periode 2 /Tahun 2021

1. Judul PKM : Pengenalan dasar kewirausahaan pada siswa kelas X SMA Tarsisius I Jakarta
2. Nama Mitra PKM : SMA TARSISIUS I
3. Ketua Tim Pelaksana :
 - A. Nama dan Gelar : Louis Utama , S.E., M.M.
 - B. NIDN/NIK : 0316077804 / 10103020
 - C. Jabatan/Gol. : Lektor
 - D. Program Studi : Manajemen
 - E. Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
 - F. Bidang Keahlian : Kewirausahaan
 - H. Nomor HP/Tlp : 0818166435
4. Anggota Tim PKM :
 - A. Jumlah Anggota : 3 orang
(Mahasiswa)
 - B. Nama & NIM Mahasiswa 1 : Calista Devana Suandi 115200003
 - C. Nama & NIM Mahasiswa 2 : Chandra Purnama 11520019
 - D. Nama & NIM Mahasiswa 3 : Dimas Pratama 11520030
5. Lokasi Kegiatan Mitra :
 - A. Wilayah Mitra : Jl. KH Hasyim Ashari
 - B. Kabupaten/Kota : Jakarta Pusat
 - C. Provinsi : DKI JAKARTA
6. Metode Pelaksanaan : Daring
7. Luaran yang dihasilkan : Prosiding
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : Juli-Desember
9. Pendanaan :
Biaya yang disetujui : Rp. 6.000.000 ,-

Jakarta, 28 Oktober 2021

Menyetujui,
Ketua LPPM

Ketua Pelaksana

Ir. Jap Tji Beng, Ph.D.
NIK:10381047

Louis Utama, S.E., M.M.
NIK :10103020

DAFTAR ISI

RINGKASAN PROPOSAL

BAB 1.	PENDAHULUAN	
1.1.	Analisis Situasi	1
1.2.	Permasalahan Mitra	4
1.3.	Uraian Hasil Penelitian dan PKM Terkait	5
BAB 2.	SOLUSI & LUARAN	
2.1.	Solusi yang Ditawarkan ke Mitra	6
2.2.	Luaran kegiatan PKM	7
BAB 3.	METODE PELAKSANAAN	
3.1.	Langkah-Langkah/Tahapan Pelaksanaan	9
3.2.	Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM	11
3.3.	Kepakaran dan Pembagian Tugas TIM	11
BAB 4.	HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI	
4.1.	Hasil yang dicapai	15
4.2.	Luaran yang dicapai	14
BAB 5	KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1.	Kesimpulan	16
5.2.	Saran	16

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

RINGKASAN

Saat ini di dunia yang terus berubah, ada banyak opsi yang dapat dilakukan oleh siswa Sekolah Menengah Atas untuk mengisi waktu luang mereka di luar proses pendidikan. Salah satu hal positif untuk mengisi waktu luang tersebut adalah dengan berwirausaha. Walaupun demikian, untuk menjalankan kegiatan kewirausahaan, performa dan motivasi dari siswa tersebut harus sudah benar-benar terasah agar tidak menyerah ditengah jalan. Untuk itulah tim Pengabdian kepada Masyarakat yang berasal dari Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Tarumanagara Jakarta terinspirasi untuk mengadakan peningkatan performa dan motivasi siswa SMA Tarsisius I Jakarta untuk berwirausaha. Adapun sasaran dari program ini adalah kelas IX yang rata-rata belum tahu ingin mengambil program studi apa atau bekerja apa setelah mereka lulus dari Sekolah Menengah Atas. Dengan pelaksanaan program ini diharapkan sebagian dari peserta termotivasi untuk berwirausaha dan seluruh peserta mampu meningkatkan performa mereka di dalam kelas agar termotivasi untuk lebih berprestasi dan berkarya secara maksimal selama mereka menempuh pendidikan di bangku sekolah.

Kata kunci: Siswa, Motivasi, Performa dan Wirausaha

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Analisis Situasi

SMA Tarsisius I yang terletak di daerah Jakarta Pusat, DKI Jakarta merupakan salah satu sekolah swasta yang menghasilkan alumni yang berkarya di seluruh penjuru tanah air sebagai pemimpin maupun pengusaha. Hal inilah yang melatar belakangi SMA Tarsisius I yang beralamat di Jalan Hasyim Ashari nomor 26, Petojo Utara, Gambir aktif membina siswa sekolah untuk mengembangkan bakat dan minat sesuai dengan keinginan siswa. Saat ini jumlah siswa baru kelas IX sebanyak 119 orang. Jumlah siswa ini sangatlah membanggakan di saat pandemi naik hamper tiga kali lipat dari tahun ajaran sebelumnya, hal ini salah satunya adalah banyaknya program pendampingan pelatihan yang diberikan oleh alumni dan program PKM dari Untar pada periode sebelumnya. Salah satu hal yang dikembangkan adalah pengembangan wirausaha siswa melalui hasil karya sebagai syarat kelulusan maupun keikutsertaan siswa dalam lomba Karya Ilmiah Remaja (KIR) di berbagai tempat yang terkait dengan kewirausahaan.



Gambar 1 : Sekolah SMA Tarsisius I

Sumber: Website Sekolah dan Diolah oleh Penulis

Saat ini di dunia yang terus berubah, ada banyak opsi yang dapat dilakukan oleh siswa Sekolah Menengah Atas untuk mengisi waktu luang mereka di luar proses pendidikan. Salah satu hal positif untuk mengisi waktu luang tersebut adalah dengan berwirausaha. Walaupun demikian, untuk menjalankan kegiatan kewirausahaan, performa dan motivasi dari siswa tersebut harus sudah benar-benar terasah agar tidak menyerah ditengah jalan.

Pada masa pandemik seperti sekarang ini, tentunya terdapat banyak halangan dalam melakukan atau membangun sebuah bisnis dikarenakan oleh masyarakat yang tidak terbiasa oleh situasi seperti ini tetapi di setiap permasalahan, tentunya mempunyai solusi untuk itu. Dan di masa PPKM ini juga tidak banyak orang yang berpergian jika memang tidak dalam keadaan mendesak dan ini merupakan salah satu faktor mengapa wirausaha harus memikirkan target market yang tepat dalam menjalankan usahanya.

Peran penting orientasi kewirausahaan juga penting dalam bertahan melalui masa-masa gejolak ekonomi yang parah disebabkan oleh krisis ekonomi (Utama, 2017). Wirausaha juga harus dapat mengambil resiko atas situasi yang tidak stabil ini salah satunya dengan menciptakan sesuatu yang berbeda dari para pesaing. Seorang wirausaha perlu menerapkan keterampilan kewirausahaan, orientasi pasar maupun orientasi penjualan agar sebuah usaha memiliki keunggulan kompetitif dan dapat mendorong kinerja usahanya (Rizan & Utama, 2020).

Calon wirausaha perlu meningkatkan keterampilan kewirausahaan karena menjadi seseorang yang terampil dibutuhkan ilmu dan latihan. Keberhasilan dalam berbisnis memerlukan lebih dari sekedar kerja keras, setiap pemilik usaha perlu menguasai keterampilan dasar dalam berwirausaha. Keterampilan kewirausahaan merujuk pada kegiatan atau pengetahuan yang dapat mengembangkan dan mengoperasikan perusahaan dengan sukses (Linan & Chen, 2009).

Kurangnya keterampilan kewirausahaan dapat menyebabkan seseorang sulit untuk memfasilitasi usahanya. Maka, keterampilan kewirausahaan adalah salah satu faktor penting dalam keberhasilan sebuah usaha yang meliputi motivasi dan kemampuan dalam mengumpulkan sumber daya yang secara langsung akan meningkatkan kinerja usaha terutama pada masa pandemic Covid-19 ini (Muslimu & Alhassan, 2020).

Keterampilan dan keyakinan kewirausahaan dibutuhkan oleh pemilik perusahaan dalam mengembangkan dan menjalankan perusahaan (Campbell et al,

2012). Penelitian sebelumnya mengatakan bahwa seorang wirausahawan memerlukan berbagai keterampilan untuk mengembangkan kompetensi yang terdapat pada diri seseorang untuk mengelola perusahaan (Phelan & Sharpley, 2012). Kompetensi seorang wirausaha akan sangat mempengaruhi kinerja bisnisnya. Wirausaha beserta kompetensinya merupakan sumber daya penting dan berharga bagi perusahaan (Mitchelmore & Rowley, 2010). Sumber daya perusahaan adalah hal yang berharga, langka, sulit ditiru, dan tak tergantikan, yang dapat menjadi keunggulan kompetitif bagi sebuah perusahaan. Kompetensi merupakan seperangkat faktor-faktor keberhasilan yang berkontribusi untuk mencapai kinerja tinggi dan hasil nyata (Wu, 2009).

Dari pemaparan diatas akademisi dari Universitas harus turut serta memberikan pendampingan dan penyuluhan terhadap program kewirausahaan pada wirausaha sejak dini. Salah satu pendampingan yang dapat dilakukan adalah dengan memberikan penyuluhan pada siswa SMA. Dalam kesempatan ini penyuluhan akan diberikan kepada siswa kelas X SMA Tarsisius I di Jakarta.

Saat ini siswa kelas X SMA Tarsisius I Jakarta berjumlah 119 siswa. Perolehan siswa baru ini merupakan sebuah prestasi mengingat dalam ketidakpastian pandemi ini sekolah tetap dipercaya. Salah satu hal yang membuat ketertarikan adalah banyaknya pelatihan kewirausahaan yang dijalankan sekolah pada kegiatan sehari-hari. Peranan alumni yang memberikan pengalaman dan juga pendampingan dari universitas sangat membantu siswa dalam pembekalan menjadi seorang wirausaha di masa mendatang.

Untuk itulah tim Pengabdian kepada Masyarakat FEB Untar mengembangkan modul dasar kewirausahaan untuk meningkatkan performa dan motivasi siswa berwirausaha. Modul ini berisikan dasar-dasar kewirausahaan, pengenalan terhadap lingkungan bisnis, cara untuk meningkatkan motivasi, cara untuk meningkatkan performa untuk mempelajari sesuatu yang baru dan bagaimana cara cepat untuk memulai bisnis baru. Setelah diberikan pelatihan ini diharapkan para siswa dapat bertambah pengetahuannya mengenai kewirausahaan dan pada semester yang akan datang akan diberikan pelatihan lanjutan terkait kewirausahaan. Hal ini dikarenakan sedang terjadi pandemi Covid-19 maka tim akan menghadapi permasalahan dengan pembelajaran jarak jauh dan perlu untuk membuat sebuah sistem pelatihan yang menarik dan tidak membosankan bagi siswa dengan berkelanjutan sehingga dapat menambah tingkat intensi siswa terhadap kewirausahaan.

Hal ini tentunya sesuai dengan harapan pimpinan Universitas Tarumanagara agar kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dapat ditujukan kepada sekolah. Dengan target pelatihan siswa maka diharapkan dapat membawa nama Universitas Tarumanagara yang mempunyai konsep kewirausahaan dengan prinsip integritas dan profesional. Pada kesempatan ini kami juga berencana untuk memberikan bantuan tiga unit alat UV yang berguna untuk sterilisasi ruangan sekolah yang dapat digunakan menghadapi keadaan pandemik khususnya saat siswa belajar kembali di sekolah. Berdasarkan hal tersebut maka tim PkM FEB Untar membuat usulan proposal dengan judul “Pengenalan dasar Kewirausahaan pada siswa kelas X SMA Tarsisius I Jakarta”

1.2. Permasalahan Mitra

Berdasarkan persoalan yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan sebagai berikut :

- a. Sisi sosial: banyak generasi muda belum termotivasi untuk menjadi seorang wirausaha dan bahkan sebagian juga belum mengetahui tentang kewirausahaan serta urgensinya bagi dunia kerja di masa mendatang
- b. Sisi pemasaran: banyak generasi muda belum mengetahui tentang sehingga kurang tepat dalam menentukan pasar sasaran sehingga kegiatan yang ada dalam menjalankan start up bisnis kurang berjalan dengan baik.
- c. Sisi kewirausahaan : banyak dari generasi muda yang belum mengetahui bahwa membuat sebuah proposal bisnis yang baik dan menjalankan kegiatan dengan baik merupakan sebuah kunci menjadi seorang wirausahawan di waktu yang akan datang
- d. Sisi budaya: Belum adanya strategi untuk membuat sesuatu hal yang baru baik acara maupun kegiatan sesuai dengan keadaan pasar yang berakibat bertambahnya jumlah peserta maupun penyandang dana yang mengikuti acara tersebut.
- e. Sisi mutu layanan: Banyaknya pelatihan sejenis yang diadakan oleh berbagai instansi dan asosiasi yang berbayar sehingga kualitas yang ditawarkan tidak pas di kantor siswa Sekolah Menengah Atas dan menyebabkan jurang pemisah antara mereka yang mampu dan belum mampu untuk berpartisipasi.
- f. Sisi kehidupan bermasyarakat: Siswa Sekolah Menengah Atas masih dipengaruhi oleh banyak sisi kehidupan masyarakat selain orangtua siswa tersebut seperti

pengaruh teman, media dan informasi lain yang menyebabkan pilihan untuk membuat kegiatan pentas seni menjadi sesuatu yang cukup kompleks dan rumit.

1.3. Uraian Hasil Penelitian dan PKM Terkait

Terdapat tiga pendekatan dalam pengajaran kewirausahaan. Allahar (2021) menyebutkan tiga pendekatan umum pengajaran kewirausahaan. Pertama, pendidikan tentang kewirausahaan (education about entrepreneurship) yang berfokus pada teori kewirausahaan, penciptaan usaha, faktor penentu keberhasilan dan kegagalan usaha, serta usaha kecil dan menengah. Di sini peran akademisi amat menentukan. Kedua, pendidikan untuk kewirausahaan (education for entrepreneurship) yang fokus pada wirausaha aktual dan potensial, menstimulasi proses kewirausahaan dan menyediakan alat untuk rintisan usaha baru. Di sini akademisi berkolaborasi dengan wirausaha yang sesungguhnya untuk menjalankan proses pendidikan. Ketiga, pendidikan melalui kewirausahaan (education through entrepreneurship) yaitu menciptakan empati terhadap kehidupan wirausaha dengan memperoleh pengalaman dari mereka. Selain itu juga menjalin relasi agar dapat terlibat di dalam proyek kewirausahaan mahasiswa. Selanjutnya, perguruan tinggi didorong untuk menjalankan program kewirausahaan yang seimbang yang meliputi pengujian konsep bisnis, penyusunan business plan yang inovatif dengan menggunakan pendekatan lean start-up, berinteraksi dengan praktisi, menciptakan peluang jejaring (networking), mendorong riset pasar, pendanaan awal dan isu-isu operasional. Ujung-ujungnya perguruan tinggi dengan program kewirausahaan dapat menciptakan ekosistem wirausaha yang bergabung di dalam fasilitas inkubasi bisnis mahasiswa. Dengan segala implikasi yang dijalankan, para akademisi yang terlibat dalam program kewirausahaan juga harus dapat memberikan pengetahuan kewirausahaan dasar kepada siswa SMA yang berusia muda agar semakin memahami dasar kewirausahaan.

BAB II

SOLUSI PERMASALAHAN

2.1. Solusi yang Ditawarkan ke Mitra

Untuk mengatasi beberapa permasalahan seperti sisi sosial, sisi budaya, sisi mutu dan juga sisi kehidupan bermasyarakat secara umum pada sekolah yang telah dibahas pada bab sebelumnya, maka kami sebagai tim Pengabdian kepada Masyarakat Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Tarumanagara telah menyiapkan sejumlah rencana kegiatan yang dapat menjadi solusi untuk menyelesaikan permasalahan tersebut, yaitu:

- a. Untuk mengatasi persoalan sosial dilakukan dengan mengadakan seminar untuk siswa dengan pembahasan tentang topik peningkatan performa dan motivasi siswa untuk berwirausaha pada SMA Tarsisius I di Jakarta dengan target 100 siswa selama minimal 2 x 45 menit.
- b. Untuk mengatasi persoalan budaya dilakukan dengan mengadakan memperlihatkan keuntungan serta keunggulan jika siswa memiliki bakat dan minat yang besar untuk berwirausaha pada bidang tertentu sesuai dengan *passion* mereka masing - masing.
- c. Untuk mengatasi persoalan mutu dilakukan program Pengabdian kepada Masyarakat ini secara gratis di SMA Tarsisius I Jakarta terutama bagi kelas IX yang pada suatu saat di masa mendatang dapat tertarik kuliah di bidang Manajemen khususnya Kewirausahaan di Universitas Tarumanagara.
- d. Untuk mengatasi persoalan kehidupan bermasyarakat dilakukan dengan memberikan penyuluhan khusus kepada siswa dan juga tenaga kependidikan di SMA Tarsisius I Jakarta yang membutuhkan bantuan terkait dengan implementasi pengembangan tersebut.

Adapun untuk memenuhi solusi yang ditawarkan ke SMA Tarsisius I Jakarta ini, tim Pengabdian kepada Masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Untar membuat modul pelatihan lengkap mengenai dasar kewirausahaan untuk meningkatkan performa dan motivasi berwirausaha yang terdiri dari bahan – bahan sebagai berikut:

- a. Pengenalan tentang kewirausahaan yang mencakup definisi dari kewirausahaan sampai dengan kualitas yang dibutuhkan dalam menjalankan proses kewirausahaan sehari – hari.
- b. Tips untuk meningkatkan performa siswa saat belajar baik cara meningkatkan kecepatan belajar secara umum maupun cara menggunakan teknologi dengan tepat untuk membantu proses pembelajaran.
- c. Strategi untuk memotivasi siswa agar mampu berwirausaha mulai dari cara sukses untuk berwirausaha sampai dengan langkah – langkah yang biasa dilakukan untuk sukses berwirausaha.
- d. Pengenalan tentang lingkungan bisnis baik dalam lingkup domestik maupun lingkup internasional terkait dengan aspek hukum dan legal, aspek ekonomi, aspek teknologi informasi, aspek sosial dan budaya serta aspek pesaing.
- e. Tips untuk memulai berwirausaha yang mencakup lima cara untuk memulai bisnis, mitos seputar usaha dan cara untuk mempertahankan usaha kecil menjadi besar .
- f. Saran untuk pengelolaan bisnis di era modern mulai dari mengenal peluang usaha yang hanya ada di era modern dan cara untuk mendapatkan bisnis yang menguntungkan di era modern lewat digitalisasi dan otomatisasi.

Selain itu kegiatan ini dapat terlaksana berkat bantuan dari semua pihak di dalam FEB Utara dan juga tentu saja pihak mitra, SMA Tarsisius I Jakarta. Dengan adanya pengabdian kepada masyarakat ini, pihak sekolah berharap kemampuan para siswa tersebut dapat meningkat secara signifikan.

2.2. Luaran dan Target Capaian

Dengan pelaksanaan PkM ini, diharapkan tim dapat menghasilkan luaran setelah melewati tahapan mulai dari persiapan, pelaksanaan, pengolahan sampai dengan penulisan laporan. Luaran tersebut berupa artikel ilmiah yang akan direncanakan untuk dipresentasikan pada Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat yang rutin dilaksanakan oleh LPPM Utara secara berkala.

Dalam Seminar ini biasanya seluruh artikel ilmiah yang diterima akan dijadikan satu dalam bentuk prosiding yang bernomor seri internasional sehingga dapat digunakan sebagai salah satu acuan kenaikan jenjang fungsional dosen. Selain dalam

bentuk prosiding, luaran yang merupakan kewajiban khusus sesuai dengan instruksi dari LPPM Untar adalah poster ilmiah yang akan ditempel pada saat pelaksanaan *Research Week*.

Tidak hanya itu, materi yang digunakan dalam pelaksanaan PkM akan dibentuk menjadi sebuah modul ilmiah yang dapat dipergunakan civitas akademika baik dari SMA Tarsisius I Jakarta maupun Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Tarumanagara. Modul ilmiah ini nantinya juga dapat digunakan sebagai salah satu bahan ajar pada mata kuliah yang terdapat pada program studi yakni kewirausahaan.

Tidak berhenti sampai disini saja, tim Pengabdian kepada Masyarakat juga berencana untuk melanjutkan membuat program lanjutan pada semester yang akan datang untuk membangun wirausaha muda yang baik maupun performa belajar di SMA TARSISIUS I dan sekolah – sekolah lain yang dapat membawa nama Universitas Tarumangara. Hal ini untuk memudahkan akses dari kampus menuju ke mitra dan juga optimalisasi program yang diberikan baik dari segi operasional maupun non-operasional.

Dengan pelaksanaan sejumlah rencana kegiatan ini diharapkan tim pengabdian kepada masyarakat dapat menghasilkan target luaran yang tertuang sebagai berikut:

Tabel 1. Rencana Target Capaian Luaran

No.	Jenis Luaran	Keterangan
Luaran Wajib		
1	Publikasi ilmiah pada jurnal ber ISSN atau	-
2	Prosiding dalam temu ilmiah	SERINA UNTAR
Luaran Tambahan (wajib ada)		
1	Publikasi di media massa	PINTAR
2	Hak Kekayaan Intelektual (HKI)	-
3	Teknologi Tepat Guna (TTG)	-
4	Model/purwarupa/karya desain	-
5	Buku ber ISBN	-

BAB III

METODE PELAKSANAAN

3.1. Langkah – Langkah Solusi yang Ditawarkan

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh Tim Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Tarumanagara ini di Sekolah Menengah Atas Tarsisius I Jakarta memiliki tahapan langkah – langkah dalam melaksanakan solusi sebagai berikut:

- a. Pengadaan penjajakan pendahuluan untuk mencari sekolah yang menjadi mitra dari pengabdian kepada masyarakat ini.
- b. Perkenalan dengan Pimpinan dari sekolah yang menjadi calon mitra dari pengabdian kepada masyarakat ini.
- c. Pengiriman proposal tahap awal ke sekolah yang sudah terpilih untuk ditindaklanjuti sebagai prospek.
- d. Penerimaan persetujuan secara verbal dari pihak sekolah untuk pengadaan pengabdian kepada masyarakat ini.
- e. Penerimaan persetujuan secara tertulis dari pihak sekolah untuk pengadaan pengabdian kepada masyarakat yang dibuktikan dengan surat pernyataan kesediaan bekerja sama.
- f. Pembuatan proposal ke LPPM Untar untuk permohonan pendanaan terhadap proposal yang sudah disetujui oleh pihak sekolah.
- g. Penyerahan proposal ke LPPM Untar untuk diverifikasi data dan kelengkapan dari pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat ini.
- h. Pembuatan materi modul yang digunakan untuk pengabdian kepada masyarakat di sekolah yang menjadi mitra.
- i. Pembelian perlengkapan dan peralatan pendukung untuk proses pengabdian kepada masyarakat di sekolah yang menjadi mitra.
- j. Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat di sekolah yang menjadi mitra bersama dengan tim gabungan dosen dan mahasiswa FEB Untar secara daring dengan metode pembelajaran jarak jauh pada kondisi pandemic Covid-19.
- k. Pelaksanaan evaluasi dari pengabdian kepada masyarakat di sekolah yang menjadi mitra oleh tim gabungan dosen dan mahasiswa FEB Untar.

- l. Pengolahan data hasil evaluasi dari pengabdian kepada masyarakat di sekolah yang menjadi mitra oleh tim gabungan dosen dan mahasiswa FEB Untar.
- m. Penulisan laporan akhir dari pengabdian kepada masyarakat yang sudah disesuaikan dengan standar untuk kemudian diserahkan ke LPPM Untar.
- n. Pelaksanaan monitoring dan evaluasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan *reviewer* yang berasal dari LPPM Untar.
- o. Pembuatan revisi dari laporan akhir pengabdian kepada masyarakat sesuai dengan anjuran yang LPPM Untar.
- p. Penyerahan laporan akhir dari pengabdian kepada masyarakat ke LPPM UNTAR sesuai dengan format dan tenggat waktu yang diminta.
- q. Pembuatan artikel ilmiah untuk dipersiapkan dikirim ke Seminar Pengabdian kepada Masyarakat Nasional terdekat.
- r. Pengajuan artikel ilmiah ke panitia Seminar Pengabdian kepada Masyarakat terkait agar dapat dipublikasikan secara lebih meluas hasilnya.
- s. Pembayaran artikel ilmiah ke panitia Seminar Pengabdian kepada Masyarakat terkait ke Panitia.
- t. Pelaksanaan presentasi hasil artikel ilmiah di dalam Seminar Pengabdian kepada Masyarakat terkait.
- u. Pembuatan poster ilmiah terkait dengan PkM yang dilakukan oleh tim berdasarkan hasil *review* yang didapatkan dari presentasi artikel ilmiah.
- v. Penyerahan poster ilmiah terkait ke LPPM Untar untuk kemudian ditampilkan di koridor Gedung Utama sebagai hasil karya tridharma perguruan tinggi.

Adapun pelaksanaan dari PkM ini diharapkan dapat mendorong siswa dari SMA Tarsisius I Jakarta untuk lebih meningkatkan motivasi dan semangat berwirausaha dalam jangka pendek. Setelah itu dalam jangka menengah ataupun panjang mereka yang tertarik untuk berwirausaha ini kemudian mulai untuk mempersiapkan usaha mereka mulai dari kecil. Akan jauh lebih baik lagi jika pada saat mereka mempersiapkan usaha kecil mereka kemudian ditingkatkan dengan masuk ke dalam Universitas Tarumanagara sebagai mahasiswa baru Fakultas Ekonomi dan Bisnis di masa mendatang.

3.2. Partisipasi Mitra dalam kegiatan PKM

Pada kegiatan PKM mitra membantu tim dengan memberi informasi mengenai keadaan pengetahuan dan latar belakang siswa dalam masalah kewirausahaan. Mitra membantu mengkoordinasikan waktu untuk pelaksanaan daring dan studio sekolah untuk siaran presentasi secara luring. Selain itu pihak mitra juga mempersiapkan sarana publikasi kegiatan PKM untuk dapat diketahui orang tua siswa dan alumni.

3.3. Uraian Kepakaran dan Tugas Setiap Anggota Tim

Berikut ini adalah uraian kepakaran dan status setiap anggota tim Pengabdian kepada Masyarakat yang terdiri dari 4 dosen dan 4 mahasiswa:

Tabel 2. Tim Pengusul, Status dan Kepakaran

#	Nama Tim	Status	Kepakaran
1	Louis Utama, S.E., M.M.	Dosen	Kewirausahaan
2	Calista Devina Suwandi	Mahasiswa	Anggaran
3	Chandra Purnama	Mahasiswa	Perlengkapan
4	Dimas Pratama	Mahasiswa	Teknis

Adapun tugas pra pelaksanaan setiap anggota tim Pengabdian kepada Masyarakat berbeda – beda. Berikut adalah tabel yang menjelaskan tugasnya:

Tabel 3. Tim Pengusul dan Tugas Pelaksanaan

Nama Tim	Tugas Pra Pelaksanaan
Louis Utama, S.E., M.M.	Konsep Topik, pembuatan proposal, presentasi PKM laporan akhir
Calista Devina Suwandi	Kuesioner , pembuatan laporan akhir,
Chandra Purnama	File presentasi, luaran wajib dan tambahan
Dimas Pratama	Luaran wajib dan tambahan

BAB IV

HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

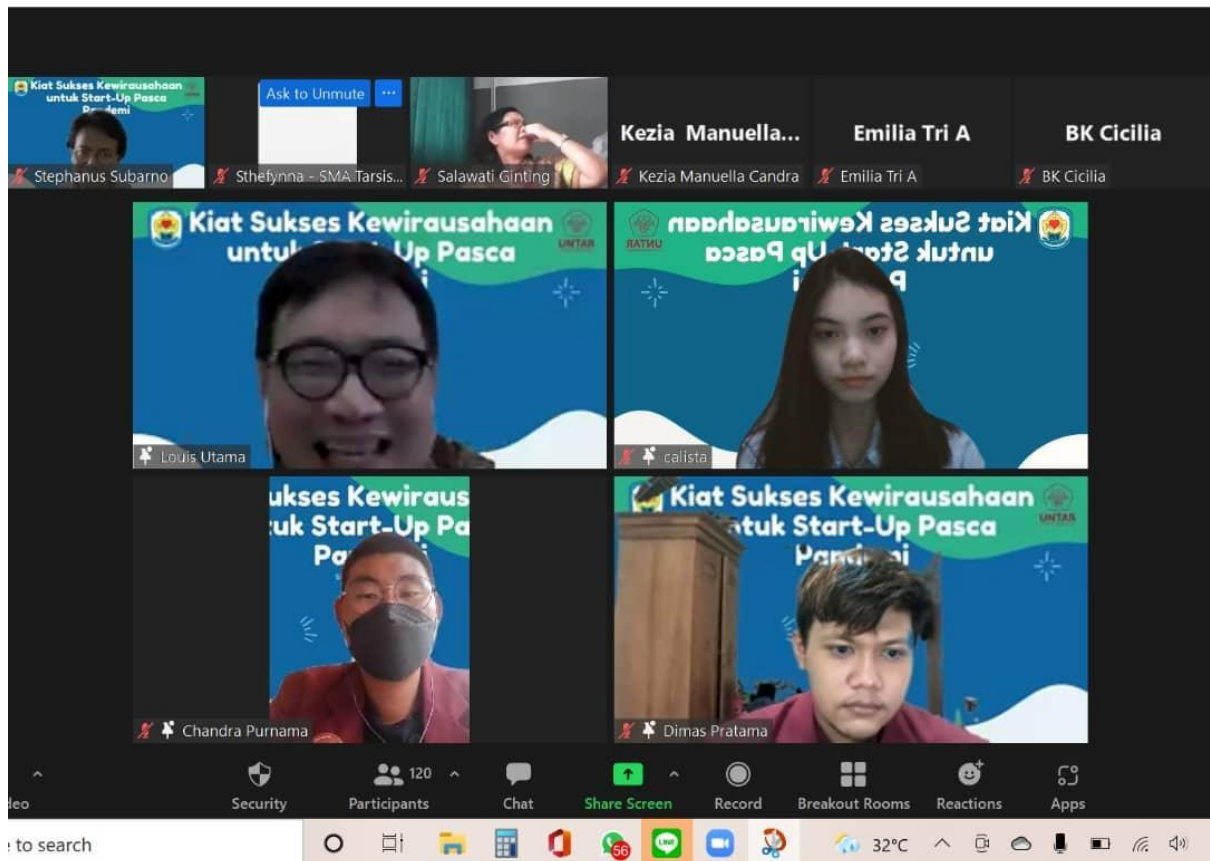
4.1. Hasil yang dicapai

Pada hari pelaksanaan webinar ini, tepatnya pada hari Jumat tanggal 22 Oktober 2021, acara dimulai pukul 11.00 WIB untuk melakukan gladi resik terlebih dahulu serta memastikan segala peralatan dapat berfungsi dengan baik. Pelaksanaan webinar ini dilakukan dari rumah siswa dan guru yang ada di sekolah dengan fasilitas-fasilitas yang telah disediakan. Uji coba peralatan dan aplikasi ZOOM dilakukan terlebih dahulu untuk memastikan tidak ada masalah.

Acara webinar ini dimulai pada pukul 01.30 WIB. Yang dimulai dari Bapak. Subarno selaku kepala sekolah untuk memberikan kata sambutan, setelah memberikan kata sambutan, acara webinar berlangsung. Narasumber memberikan materi berisikan serangkaian teori dasar dan pengalaman serta contoh-contoh yang sesuai dengan teori yang diberikan, seiring dengan pengalaman narasumber yang merupakan dosen Fakultas Ekonomi dan juga sekaligus sebagai seorang wirausaha.

Setelah serangkaian pemaparan materi dari narasumber, kegiatan webinar ini dilanjutkan dengan sesi tanya jawab antara siswa dengan narasumber mengenai topik dari materi yang sudah dijelaskan khususnya dalam pemanfaatan media sosial dalam membuat sebuah start up bisnis. Di sesi diskusi dan tanya jawab ini, para siswa mendapat kesempatan bertanya atau pun berbagi pengalaman dan bertukar informasi mengenai topik bagaimana mengetahui pasar sasaran dalam kewirausahaan untuk meningkatkan kinerja bisnis.

Pada akhir dari kegiatan webinar ini juga diberikan essay webinar dimana siswa memberikan jawaban mengenai usaha yang akan direncanakan maupun yang telah dibuat oleh siswa maupun orang tua untuk dapat dikaji lebih baik mengenai pasar sasarnya agar kinerja bisnis dapat tercapai dengan baik. Essay ini berisi tentang jawaban dari siswa yang mengikuti acara webinar ini tentang pentingnya media pasar sasaran dalam berbisnis, apa yang bisa mereka capai. Tugas ini juga merupakan *feedback* dari siswa terhadap narasumber, sehingga untuk menggali semangat siswa dalam membuatnya, maka akan diberikan



Gambar 2
Pelaksanaan webinar di sekolah

Ada pun hasil dari kegiatan ini diharapkan dapat membantu meningkatkan kinerja bisnis bagi para siswa yang memang sudah menjalankan bisnis mereka dengan memanfaatkan pengetahuan mengenai pasar sasaran. Dengan adanya ilmu pengetahuan dan wawasan yang diberikan, semoga dapat meningkatkan kinerja dari bisnis tersebut untuk menjadi lebih tinggi lagi. Dan para siswa yang merupakan generasi muda dapat menjadi seorang wirausaha yang dapat menumbuhkan perekonomian dan membuka lapangan pekerjaan di Indonesia.



Gambar 3
Penyerahan kenangan berupa bantuan alat protokol kesehatan untuk sekolah

4.2. Luaran yang dicapai

Dengan pelaksanaan kegiatan PKM ini, anggota tim memberikan luaran setelah melewati tahap-tahap mulai dari persiapan sebelum kegiatan, pelaksanaan kegiatan, pengolahan serta penulisan laporan akhir. Adapun luaran tersebut berupa artikel ilmiah yang dipresentasikan pada SENAPENMAS pada hari Kamis tanggal 21 Oktober 2021 yang dilaksanakan oleh Universitas Tarumanagara.

Pada kegiatan ini pemakalah mempresentasikan makalah yang dibuat yang dibuat dalam sesi paralel, di mana anggota tim mendapatkan giliran di sesi 1 pada jam 13:50. Tidak hanya itu, luaran PKM pun juga akan dimasukkan ke dalam PINTAR UNTAR sebagai bentuk luaran tambahan dari hasil webinar yang telah anggota tim berikan.

Untuk ke depannya, tim PKM juga berencana melanjutkan untuk membuat acara program webinar sejenis dengan tema yang berbeda yang tentunya relevan untuk dijadikan topik yang menarik

untuk dibahas di waktu yang akan datang, sekaligus untuk menjaga kerjasama yang baik dengan pihak sekolah sekaligus berbagi pengetahuan dan pengalaman mengenai ilmu-ilmu manajemen lain di sekolah-sekolah yang ada khususnya di Jakarta.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan telah dijalankan di SMA Tarsisius I pada tanggal 22 Oktober 2021 dapat dikatakan berjalan dengan baik dan lancar. Acara yang dibuka oleh Pak Subarno selaku Kepala Sekolah, kemudian acara berlangsung dengan menggunakan studio mini yang ada di sekolah dan dengan menggunakan aplikasi ZOOM.

Acara berjalan dengan baik dan lancar tanpa hambatan. Penyampaian materi dari seminar ini mengenai peranan media sosial ini pun tersampaikan dengan baik, siswa dapat mempelajari lebih tentang dasar kewirausahaan khususnya dalam menerapkan pasar sasaran untuk dapat meningkatkan kinerja bisnisnya, hal tersebut dapat dilihat dari *feedback* yang siswa kumpulkan sebagai essay yang mereka kumpulkan setelah mengikuti acara webinar ini.

Pelaksanaan dari PkM ini diharapkan dapat mendorong siswa untuk lebih meningkatkan motivasi dan semangat berwirausaha dalam jangka pendek. Setelah itu dalam jangka menengah ataupun panjang mereka yang tertarik untuk berwirausaha ini kemudian mulai untuk mempersiapkan usaha mereka mulai dari kecil. Akan jauh lebih baik lagi jika pada saat mereka mempersiapkan usaha kecil mereka kemudian ditingkatkan dengan masuk ke dalam Universitas Tarumanagara sebagai mahasiswa baru Fakultas Ekonomi dan Bisnis di masa mendatang.

Program yang merupakan lanjutan roadmap pengabdian kepada masyarakat sebelumnya diharapkan dapat terus berkelanjutan sesuai dengan keadaan permasalahan pada mitra dan permintaan dari pihak mitra untuk mewujudkan para remaja agar kelak menjadi seorang wirausahawan yang dapat mengetahui pasar sehingga dapat menjalankan usaha dengan menjadi wirausaha yang dapat membuka lapangan pekerjaan.

5.2. Saran

Untuk kegiatan PKM berikutnya disarankan kerjasama kembali antara pihak Universitas dengan pihak sekolah dengan tema yang berbeda dan tentunya relevan dengan kondisi bisnis yang ada saat ini. Atau pun materi lain yang merupakan materi lanjutan dengan tema yang sudah diberikan kali ini, sehingga diharapkan para siswa dapat menambah lagi ilmu dan wawasannya lebih mendalam.

Untuk penjadwalan pelaksanaan PKM juga lebih baik dibicarakan jauh dari hari sebelum acara, untuk dapat menemukan hari yang pas karena kepadatan kegiatan dari pihak pembicara maupun pihak sekolah, agar dapat menemukan hari yang pas untuk para siswa mengikuti acara webinar yang

berikutnya yang tentunya merupakan program yang dapat membantu mereka untuk menjadi seorang wirausaha yang sukses.

DAFTAR PUSTAKA

- Campbell, B., Ganco, M., Franco, A., & Agarwal, R. (2012). Who leaves, where and why worry? Employee mobility, entrepreneurship and effects on source firm performance. *Strategic Management Journal*, 33(1), 65-87.
- Linan, F., & Chen, Y. (2009). Development and cross cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 4(3), 257-272.
- Phelan, C., & Sharpley, R. (2012). Exploring entrepreneurial skills and competencies in farm tourism. *Local Economy: The Journal of the Local Economy Policy Unit*, 27(2), 103-118.
- Mitchelmore, S., & Rowley, J. (2010). Entrepreneurial competencies: a literature review and development agenda. *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 16(2), 92-111.
- Muslimu, K., & Alhassan, M. (2020). Effect of entrepreneurial skills on small and medium scale enterprises (SMEs) performance: a study of registered businesses operating in sabun gari market kano. . *Internasional Journal of Advanced Academic Research (Social and Management Sciences)*, 6(10).
- Rizan, J., & Utama, L. (2020). Pengaruh Keterampilan Kewirausahaan, Orientasi Pasar dan Orientasi Penjualan terhadap Kinerja Usaha UMKM. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, 2(4), 961-968.
- Utama, L., & Nadi, J. (2017). Pengaruh Kreativitas terhadap Kinerja Usaha dengan orientasi kewirausahaan sebagai mediasi pada wirausaha di ITC Cempaka Mas. *Conference on Managerial and Behavioral Studies*, 80-88.
- Wu, W. (2009). A competency based model for the success of an entrepreneurial start up. *WSEAS Transactions of business and economics*. 6(6), 279-291.




UNTAR untuk INDONESIA

Kiat Sukses Kewirausahaan untuk Start Up Pasca Pandemi

SMA TARSISIUS I
21 Oktober 2021

www.untar.ac.id
[Untar Jakarta](#)
[@UntarJakarta](#)
[@untarjakarta](#)

1

INTEGRITY, PROFESSIONALISM, ENTREPRENEURSHIP

- Integritas merupakan *value* yang selalu harus ada dan menjadi fondasi dalam membangun sebuah bisnis atau badan usaha. Fair (adil), Right (benar) dan honest (jujur)
- profesionalisme terdiri atas 4 hal utama: kita harus cerdas (*smart*), memiliki teknik (*technique*), memiliki keahlian (*expertise*) dan kedisiplinan (*discipline*), di mana 4 hal tersebut harus dilaksanakan semua untuk mendapatkan kesuksesan
- “*Entrepreneurship merupakan kemampuan untuk mengubah sampah menjadi emas.*” Entrepreneurship merupakan sebuah kegiatan yang menciptakan atau mengekstraksi *value*



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

2

Kewirausahaan

HISRICH: Kewirausahaan adalah proses menciptakan sesuatu yang baru dan memiliki nilai dengan mengorbankan waktu dan tenaga, melakukan pengambilan risiko finansial, fisik, maupun sosial, serta menerima imbalan moneter serta kepuasan dan kebebasan pribadi (Hisrich et.al., 2008)

Peranan :

- Mendorong inovasi bisnis.
- Menyediakan lapangan kerja.
- Meningkatkan standar hidup.
- Berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi negara.



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

3

Wirausaha

Wirausaha adalah seorang yang menciptakan bisnis baru dengan mengambil risiko dan ketidakpastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan yang signifikan dengan cara mengidentifikasi peluang dan menggabungkan sumber-sumber daya yang diperlukan sehingga sumber-sumber daya tersebut dapat dikapitalisasikan. (Scarborough, Zimmerer & Wilson, 2009)



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

4

- Wirausaha yang sukses mengawali bisnis dari apa yang menjadi kegemarannya
- *Passion* yang kita miliki dapat menjadi kunci penting untuk mengeksplorasi setiap peluang usaha.



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

5

OPPORTUNITY IDENTIFICATION PROCESS



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

6

Kiat Keberlanjutan Usaha Rintisan

- Fokus pada *Market-product fit* dan bukan pada *Product-Market fit*
- Mendefinisikan ketidaknyamanan sebagai masalah.
- Hindari janji berlebihan.



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

7

- Wirausaha sebaiknya mengidentifikasi pasar terlebih dahulu dan kemudian menciptakan produk/jasa untuk memenuhi kebutuhan pasar tersebut.
- Pendekatan ini biasanya dilakukan dengan meningkatkan kualitas produk di pasar yang sudah ada (eksis).
- Hindari risiko kegagalan akibat menciptakan produk/jasa tanpa memahami kebutuhan pasar yang sesungguhnya.



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

8

MENENTUKAN TARGET KONSUMEN

- Wirausaha harus mengetahui target konsumen yang akan mengadopsi produk/jasa yang dihasilkannya.
- Wirausaha harus memahami karakteristik konsumen yang mengadopsi produk/jasa sebagai solusi atas masalah mereka.
- Kesesuaian target konsumen berawal dari segmentasi pasar yang tepat.



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

9

MODEL BISNIS

Rasionalisasi tentang bagaimana sebuah organisasi bisnis menciptakan “value”, menyampaikan “value” dan memonetisasi (menghasilkan uang) dari “value” tersebut.

Value = manfaat dari produk yang ditawarkan kepada pelanggan.

Rencana bisnis adalah dokumen yang menyajikan strategi perusahaan dan kinerja keuangan yang diharapkan beberapa tahun ke depan.



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

10

- *Customer*: seorang/sekelompok orang yang membeli dan/atau menggunakan produk atau jasa.
- *Problem*: sesuatu yang mengganggu pelanggan: sebelum, selama dan setelah mencoba/menggunakan suatu produk atau jasa.
- *Unique Value Proposition*: wujud dari solusi yang diberikan kepada *customer*.
- *Solution*: mengurangi atau menghilangkan gangguan yang dialami oleh *customer* ketika menggunakan produk atau jasa.



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

11

- *Channels*: saluran untuk menyampaikan *unique value proposition* kepada *customer segment*.
- *Revenue Streams*: sumber-sumber penerimaan kas bagi bisnis.
- *Cost Structures*: sumber-sumber pengeluaran kas bagi bisnis.



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

12

Covid-19

- PSBB (social distancing)
- Teleconference
- Restaurant delivery
- Alat kesehatan



UNTAR
Universitas Tarumanagara

Terdapat
BAN PT

A

STAR

STARS

5

CPA

ICAEW

CHARTERED

ACCOUNTANTS

UNTAR untuk INDONESIA

13

Perubahan perilaku konsumen

- Work from home
- Melihat segala sesuatu dari sosial media
- Netflix generation
- Lebih percaya merek ternama
- Belanja seminggu 1x dalam jumlah besar
- Orang lebih banyak di rumah dalam segala hal



UNTAR
Universitas Tarumanagara

Terdapat
BAN PT

A

STAR

STARS

5

CPA

ICAEW

CHARTERED

ACCOUNTANTS

UNTAR untuk INDONESIA

14

Antisipasi perubahan new normal

- Social distancing – di rumah aja - orang takut akan keramaian
- Lokasi usaha harus dekat dengan konsumen : offline vs online



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

15

Reborn

- Pandemi ini mengubah tatanan dan untuk bertahan, kita harus menyesuaikan diri. Dengan *social distancing* (jaga jarak), pendekatan konvensional sudah tidak lagi bisa diterapkan
- Strategi *pertama, empathy society*. Artinya, mengedepankan empati dalam komunikasi pemasaran kepada target pasar.
- Strategi kedua, pemasaran multimedia yang memberikan informasi dan menjawab semua keluhan atau kebutuhan pelanggan melalui berbagai platform informasi baik website, media sosial, surat elektronik hingga pesan aplikasi.



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

16



- *Ketiga*, jaminan keamanan terkait produk yang ditawarkan dan strategi *go virtual* atau digital dengan memastikan bisnis perusahaan bisa dijangkau dalam jaringan (daring/online) karena konsumen saat ini beralih menggunakan media digital.
- Keempat, Kolaborasi dalam membuat usaha
- Kelima, sebagai organisasi harus dapat tangkas melihat perubahan dan peluang
- Keenam, Networking dalam memasarkan produk atau jasa



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

17

Sudah siapkah anda ?

ujianmo@gmail.com

31 oktober 2021

Minggu : 17.00 – 18.00



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

18



thank
you

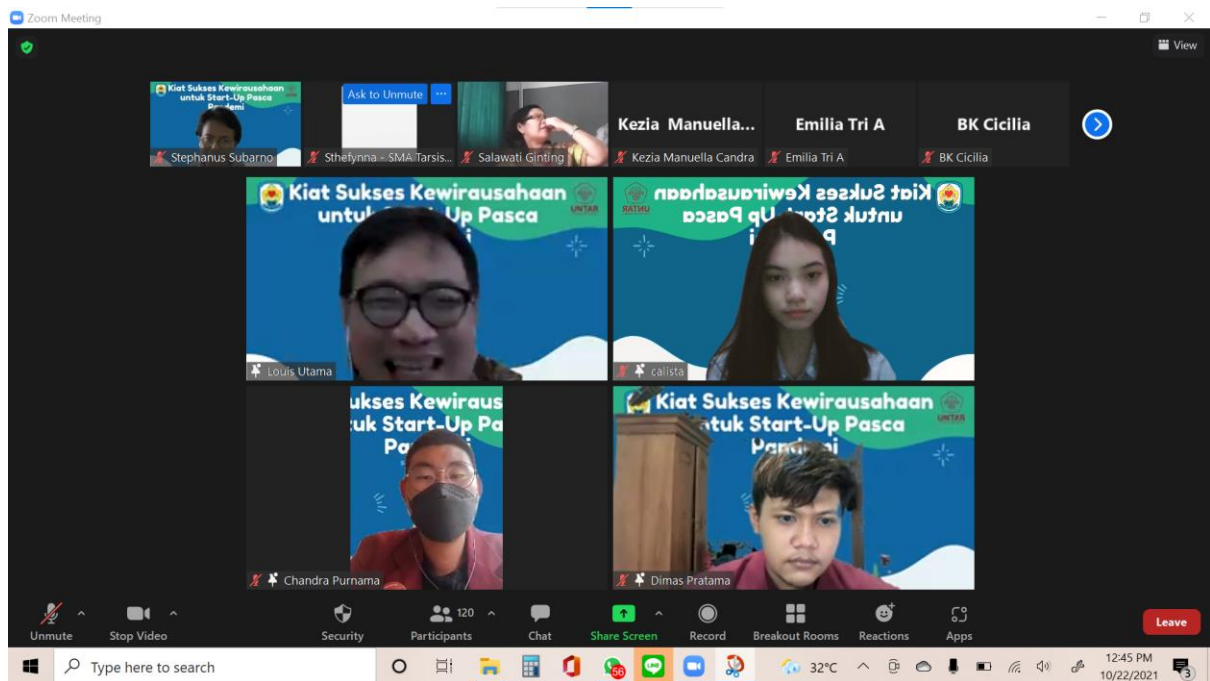
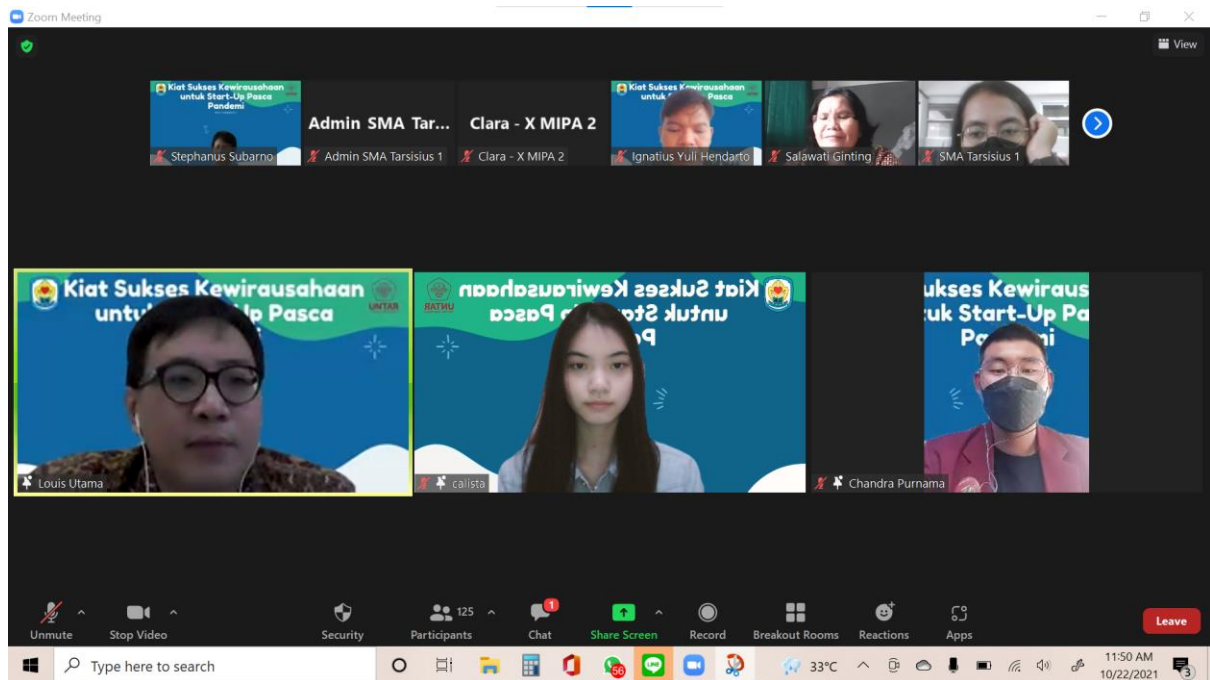


UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

LAMPIRAN FOTO



LAMPIRAN TAUTAN VIDEO

https://drive.google.com/drive/folders/10NXSxliaOVYb2I_4o2snn8ozJlXeJWA3

PENGENALAN DASAR KEWIRAUSAHAAN BERBASIS PASAR SASARAN BAGI SISWA KELAS X SMA TARSISIUS I JAKARTA

Louis Utama¹, Calista Devana Suandi ², Chandra Purnama³ dan Dimas Pratama⁴

¹Program Studi Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta

Email: louisu@fe.untar.ac.id

² Program Studi Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta

Email: calista.115200003@stu.untar.ac.id

³ Program Studi Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta

Email: chandra.115200019@stu.untar.ac.id

Program Studi Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta

Email: dimas.115200030@stu.untar.ac.id

ABSTRACT

During this uncertain pandemic, there are many options that high school students can do to fill their time outside the education process to be creative with entrepreneurship through start-up businesses. Prospective entrepreneurs need to improve their entrepreneurial skills because being a skilled person requires knowledge and practice. Success in business requires more than just hard work, every business owner needs to master basic skills in entrepreneurship. Entrepreneurship skills refer to activities or knowledge that can develop and operate a company successfully. For this reason, the PKM team from the Faculty of Economics and Business, Tarumanagara University, Jakarta, was inspired to improve the performance and motivation of Tarsisius I High School students to become entrepreneurs by knowing the right target market. This activity aims to improve entrepreneurial skills because being a skilled person requires knowledge and practice. Success in business requires more than just hard work, every entrepreneur needs to master basic skills in running his business to improve business performance

Keywords: entrepreneurship, entrepreneurial orientation, business performance

ABSTRAK

Pada saat pandemi yang tidak menentu ini terdapat banyak opsi yang dapat dilakukan oleh siswa Sekolah Menengah Atas untuk mengisi waktu mereka di luar proses pendidikan untuk dapat berkreasi dengan berwirausaha melalui bisnis start up. Calon wirausaha perlu meningkatkan keterampilan kewirausahaan karena menjadi seseorang yang terampil dibutuhkan ilmu dan latihan. Keberhasilan dalam berbisnis memerlukan lebih dari sekedar kerja keras, setiap pemilik usaha perlu menguasai keterampilan dasar dalam berwirausaha. Keterampilan kewirausahaan merujuk pada kegiatan atau pengetahuan yang dapat mengembangkan dan mengoperasikan perusahaan dengan sukses Untuk itulah tim PKM yang berasal dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara Jakarta terinspirasi untuk mengadakan peningkatan performa dan motivasi siswa SMA Tarsisius I untuk berwirausaha dengan mengetahui pasar sasaran yang tepat. Kegiatan ini bertujuan meningkatkan keterampilan kewirausahaan karena menjadi seseorang yang terampil dibutuhkan ilmu dan latihan. Keberhasilan dalam berbisnis memerlukan lebih dari sekedar kerja keras, setiap wirausaha perlu menguasai keterampilan dasar dalam menjalankan usahanya untuk meningkatkan kinerja bisnis

Kata kunci: kewirausahaan, orientasi kewirausahaan, kinerja bisnis

1. PENDAHULUAN

Saat ini di dunia yang terus berubah, ada banyak opsi yang dapat dilakukan oleh siswa Sekolah Menengah Atas untuk mengisi waktu luang mereka di luar proses pendidikan. Salah satu hal positif untuk mengisi waktu luang tersebut adalah dengan berwirausaha. Walaupun demikian,

untuk menjalankan kegiatan kewirausahaan, performa dan motivasi dari siswa tersebut harus sudah benar-benar terasah agar tidak menyerah ditengah jalan.

Pada masa pandemik seperti sekarang ini, tentunya terdapat banyak halangan dalam melakukan atau membangun sebuah bisnis dikarenakan oleh masyarakat yang tidak terbiasa oleh situasi seperti ini tetapi di setiap permasalahan, tentunya mempunyai solusi untuk itu. Dan di masa PPKM ini juga tidak banyak orang yang berpergian jika memang tidak dalam keadaan mendesak dan ini merupakan salah satu faktor mengapa wirausaha harus memikirkan target market yang tepat dalam menjalankan usahanya.

Peran penting orientasi kewirausahaan juga penting dalam bertahan melalui masa-masa gejolak ekonomi yang parah disebabkan oleh krisis ekonomi (Utama, 2017). Wirausaha juga harus dapat mengambil resiko atas situasi yang tidak stabil ini salah satunya dengan menciptakan sesuatu yang berbeda dari para pesaing. Seorang wirausaha perlu menerapkan keterampilan kewirausahaan, orientasi pasar maupun orientasi penjualan agar sebuah usaha memiliki keunggulan kompetitif dan dapat mendorong kinerja usahanya (Rizan & Utama, 2020).

Calon wirausaha perlu meningkatkan keterampilan kewirausahaan karena menjadi seseorang yang terampil dibutuhkan ilmu dan latihan. Keberhasilan dalam berbisnis memerlukan lebih dari sekedar kerja keras, setiap pemilik usaha perlu menguasai keterampilan dasar dalam berwirausaha. Keterampilan kewirausahaan merujuk pada kegiatan atau pengetahuan yang dapat mengembangkan dan mengoperasikan perusahaan dengan sukses (Linan & Chen, 2009).

Kurangnya keterampilan kewirausahaan dapat menyebabkan seseorang sulit untuk memfasilitasi usahanya. Maka, keterampilan kewirausahaan adalah salah satu faktor penting dalam keberhasilan sebuah usaha yang meliputi motivasi dan kemampuan dalam mengumpulkan sumber daya yang secara langsung akan meningkatkan kinerja usaha terutama pada masa pandemic Covid-19 ini (Muslimu & Alhassan, 2020).

Keterampilan dan keyakinan kewirausahaan dibutuhkan oleh pemilik perusahaan dalam mengembangkan dan menjalankan perusahaan (Campbell et al, 2012). Penelitian sebelumnya mengatakan bahwa seorang wirausahawan memerlukan berbagai keterampilan untuk mengembangkan kompetensi yang terdapat pada diri seseorang untuk mengelola perusahaan (Phelan & Sharpley, 2012). Kompetensi seorang wirausaha akan sangat mempengaruhi kinerja bisnisnya. Wirausaha beserta kompetensinya merupakan sumber daya penting dan berharga bagi perusahaan (Mitchelmore & Rowley, 2010). Sumber daya perusahaan adalah hal yang berharga, langka, sulit ditiru, dan tak tergantikan, yang dapat menjadi keunggulan kompetitif bagi sebuah perusahaan. Kompetensi merupakan seperangkat faktor- faktor keberhasilan yang berkontribusi untuk mencapai kinerja tinggi dan hasil nyata (Wu, 2009).

Dari pemaparan diatas akademisi dari Universitas harus turut serta memberikan pendampingan dan penyuluhan terhadap program kewirausahaan pada wirausaha sejak dini. Salah satu pendampingan yang dapat dilakukan adalah dengan memberikan penyuluhan pada siswa SMA. Dalam kesempatan ini penyuluhan akan diberikan kepada siswa kelas X SMA Tarsisius I di Jakarta.

Saat ini siswa kelas X SMA Tarsisius I Jakarta berjumlah 119 siswa. Perolehan siswa baru ini merupakan sebuah prestasi mengingat dalam ketidakpastian pandemi ini sekolah tetap dipercaya. Salah satu hal yang membuat ketertarikan adalah banyaknya pelatihan kewirausahaan yang dijalankan sekolah pada kegiatan sehari-hari. Peranan alumni yang memberikan pengalaman dan juga pendampingan dari universitas sangat membantu siswa dalam pembekalan menjadi seorang wirausaha di masa mendatang.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dimulai dengan menjajaki pihak mitra untuk topik yang tepat sesuai dengan kebutuhan. Setelah mendapat persetujuan dari LPPM UNTAR, tim menindaklanjuti kegiatan ini dengan pihak sekolah SMA Tarsisius 1 untuk memastikan tanggal kegiatan yang akan dilaksanakan pada tanggal 22 Oktober 2021 berupa webinar. Perencanaan kegiatan ini dimulai dengan tim mengadakan rapat untuk jalannya kegiatan nanti, dimulai dari mematangkan materi dan slide presentasi serta cara berinteraksi yang baik dengan para peserta seminar agar terjalin komunikasi yang efektif.

Dalam rapat ini juga dibicarakan persiapan teknis bagi anggota mahasiswi Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNTAR yang akan membantu pada hari kegiatan seminar nanti. Tugas-tugas yang akan dikerjakannya meliputi persiapan daring melalui aplikasi Zoom, membuat flyer undangan untuk social media, registrasi peserta, dan asistensi sepanjang kegiatan seminar.

Pada hari pelaksanaan webinar yang direncanakan acara akan dimulai pukul 01.00 WIB dimana siaran dilakukan di ruang studio kecil sekolah pagi dengan fasilitas-fasilitas dan memastikan semua siaran melalui zoom tidak terdapat masalah. Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan secara interaktif dan dialogis melalui webinar selama 2 jam yang didahului dengan materi dari narasumber.

Penyampaian materi akan dilakukan mulai pukul 11.00. Acara dimulai oleh kepala sekolah yang akan memberikan kata sambutan. Setelah Kepala Sekolah memberikan kata sambutan, acara seminar pun berlangsung. Materi berisikan serangkaian teori dasar dan pengalaman sebagai nara sumber yang merupakan dosen Fakultas Ekonomi dan juga sekaligus sebagai seorang wirausaha. Kegiatan ini juga diharapkan mendapat kehadiran dari siswa, guru, dan alumni sekolah yang khusus diundang sekolah untuk dapat mengetahui pentingnya penyuluhan kewirausahaan dengan mengetahui target market yang tepat untuk dapat meningkatkan kinerja sebuah usaha.

Setelah pemaparan materi dari narasumber, kegiatan akan dilanjutkan dengan diskusi dan tanya jawab antara siswa dengan narasumber mengenai permasalahan yang ada dalam diri siswa khususnya dalam membuat sebuah start up bisnis serta sasaran konsumen dan strategi pemasaran yang dapat dilaksanakan. Dalam diskusi dan tanya jawab ini, para siswa akan memperoleh kesempatan untuk bertanya dan secara langsung memperoleh informasi berdasarkan pengalaman narasumber.

Selain itu juga siswa diharapkan dapat memberikan sharing atas pengalaman yang ada guna menambah pengetahuan bagi narasumber untuk kegiatan berikut. Sebagai umpan balik dalam kegiatan ini, kuesioner akan digunakan untuk mengukur tingkat kepuasan para siswa selama mengikuti kegiatan seminar ini dan kuesioner untuk mengukur efektivitas pemberian materi melalui seminar ini.

Pada kegiatan ini juga akan diberikan evaluasi yang dikumpulkan dengan batas waktu yang diberikan. Evaluasi ini berisi tentang paparan bagaimana seorang siswa dapat mendesain sebuah bisnis sederhana dengan menerapkan orientasi kewirausahaan dan mendapatkan pasar sasaran yang tepat. Tugas ini juga menerapkan semua pengetahuan dan informasi yang diberikan oleh narasumber dalam seminar. Untuk menambah semangat siswa dalam menjalankan tugas diberikan hadiah bagi lima artikel terbaik.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari penyuluhan mengenai pelatihan kewirausahaan pada siswa kelas X SMA Tarsisius I diharapkan dapat membantu meningkatkan kinerja bisnis para siswa. Dengan adanya pengetahuan dasar mengenai orientasi kewirausahaan dan penentuan pasar sasaran yang tepat maka para siswa diharapkan dapat membaca peluang mengenai usaha yang dapat dilakukan pada saat pandemi dan dikala pandemi selesai.

Pelaksanaan dari PkM ini diharapkan dapat mendorong siswa untuk lebih meningkatkan motivasi dan semangat berwirausaha dalam jangka pendek. Setelah itu dalam jangka menengah ataupun panjang mereka yang tertarik untuk berwirausaha ini kemudian mulai untuk mempersiapkan usaha mereka mulai dari kecil. Akan jauh lebih baik lagi jika pada saat mereka mempersiapkan usaha kecil mereka kemudian ditingkatkan dengan masuk ke dalam Universitas Tarumanagara sebagai mahasiswa baru Fakultas Ekonomi dan Bisnis di masa mendatang.

Program yang merupakan lanjutan roadmap pengabdian kepada masyarakat sebelumnya diharapkan dapat terus berkelanjutan sesuai dengan keadaan permasalahan pada mitra dan permintaan dari pihak mitra untuk mewujudkan para remaja agar kelak menjadi seorang wirausahawan yang dapat mengetahui pasar sehingga dapat menjalankan usaha dengan menjadi wirausaha yang dapat membuka lapangan pekerjaan.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berupa pengetahuan dasar mengenai pelatihan kewirausahaan diharapkan dapat dilaksanakan dengan baik dan berjalan sesuai rencana tujuan yang diinginkan. Hal ini nantinya akan dapat dilihat dengan masukan yang di dapat dari kuesioner yang dibagikan selama acara berlangsung dan terkumpulnya artikel tentang bisnis dari siswa yang secara menarik sehingga diharapkan dapat mendorong siswa untuk mnejadi wirausaha di maa mendatang.

Dengan adanya pemberian materi dan sharing di antara para peserta diharapkan pula dapat membentuk beberapa pokok bahasan yang menarik dan lebih rinci yang dapat digunakan oleh para siswa untuk mengetahui peluang pasar melalui penggunaan orientasi kewirausahaan secara tepat sesuai dengan pasar sasaran yang ditentukan khususnya dalam pandemik Covid-19 serta paska pandemik. Pelatihan ini diharapkan dapat membuat siswa menjadi seorang wirausaha muda dengan membuat start up bisnis dengan memperhatikan inovasi, proaktif dan berani mengambil risiko.

Adapun untuk memenuhi solusi yang ditawarkan ke SMA Tarsisius I Jakarta ini, tim Pengabdian kepada Masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Untar membuat modul pelatihan kewirausahaan

dan pendampingan selama satu semester untuk meningkatkan performa dan motivasi siswa berwirausaha.

Untuk kegiatan berikut, disarankan agar dibuat modul jadi yang lebih baik serta dapat digunakan oleh berbagai pihak, baik untuk bahan ajar maupun untuk kepentingan pemasaran bagi pihak Universitas Tarumanagara dalam memberikan pengajaran mengenai kewirausahaan. Selain itu juga diharapkan kerjasama yang baik antara Universitas dan pihak sekolah SMA Tarsisius I dan SMA Damai maupun alumni sekolah dalam menjalankan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat dilanjutkan dengan membuat modul yang lebih rinci dalam menjalankan sebuah start up bisnis seperti menjalankan bisnis secara online maupun menjalankan bisnis keluarga pada kesempatan yang akan datang.

Ucapan Terima kasih

Kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung terlaksananya kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang kami lakukan, yaitu : Rektor universitas Tarumanagara, pimpinan LPPM Universitas Tarumanagara, Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara, Pimpinan dan guru, para siswa, dan alumni SMA TARSISIUS I dan SMA Damai, serta Calista, Chandra dan Dimas yang menjalankan tugas sebagai mahasiswa yang membantu jalannya kegiatan Pengabdian kepada masyarakat ini beserta semua pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu yang telah membantu sehingga kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat berjalan serta terlaksana dengan baik.

Referensi

- Campbell, B., Ganco, M., Franco, A., & Agarwal, R. (2012). Who leaves, where and why worry? Employee mobility, entrepreneurship and effects on source firm performance. *Strategic Management Journal*, 33(1), 65-87.
- Linan, F., & Chen, Y. (2009). Development and cross cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 4(3), 257-272.
- Phelan, C., & Sharpley, R. (2012). Exploring entrepreneurial skills and competencies in farm tourism. *Local Economy: The Journal of the Local Economy Policy Unit*, 27(2), 103-118.
- Mitchelmore, S., & Rowley, J. (2010). Entrepreneurial competencies: a literature review and development agenda. *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 16(2), 92-111.
- Muslimu, K., & Alhassan, M. (2020). Effect of entrepreneurial skills on small and medium scale enterprises (SMEs) performance: a study of registered businesses operating in sabon gari market kano. . *Internasional Journal of Advanced Academic Research (Social and Management Sciences)*, 6(10).
- Rizan, J., & Utama, L. (2020). Pengaruh Keterampilan Kewirausahaan, Orientasi Pasar dan Orientasi Penjualan terhadap Kinerja Usaha UMKM. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, 2(4), 961-968.

Utama, L., & Nadi, J. (2017). Pengaruh Kreativitas terhadap Kinerja Usaha dengan orientasi kewirausahaan sebagai mediasi pada wirausaha di ITC Cempaka Mas. *Conference on Managerial and Behavioral Studies*, 80-88.

Wu, W. (2009). A competency based model for the success of an entrepreneurial start up. *WSEAS Transactions of business and economics*. 6(6), 279-291.

.

Pengenalan Dasar Kewirausahaan Berbasis Pasar Sasaran Bagi Siswa Kelas X SMA Tarsisius I Jakarta

* Louis Utama

** Calista Devana Suandi | Chandra Purnama | Dimas Pratama

Latar Belakang

Saat ini dunia sudah berubah, ada banyak pilihan yang dapat dilakukan oleh siswa Sekolah Menengah Atas untuk mengisi waktu luang mereka di luar proses pendidikan. Salah satu hal positif untuk mengisi waktu luang tersebut adalah dengan berwirausaha. Walaupun demikian, untuk menjalankan kegiatan kewirausahaan, performa dan motivasi dari siswa tersebut harus sudah benar-benar terasah agar tidak menyerah ditengah jalan. Untuk itulah tim Pengabdian kepada Masyarakat yang berasal dari Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Tarumanagara Jakarta terinspirasi untuk mengadakan peningkatan performa dan motivasi siswa SMA Tarsisius I Jakarta untuk berwirausaha.

Adapun sasaran dari program ini adalah kelas IX yang rata-rata belum tahu ingin mengambil program studi apa atau bekerja apa setelah mereka lulus dari Sekolah Menengah Atas. Dengan dilakukannya pelaksanaan program ini, peserta diharapkan termotivasi untuk berwirausaha dan mampu meningkatkan performa mereka di dalam kelas agar termotivasi untuk berinovasi di bidang kewirausahaan.

Pentingnya pengarahan dasar kewirausahaan bagi SMA Tarsisius Jakarta

Hasil yang didapatkan pada saat mengadakan penyuluhan lewat webinar yang telah diadakan. Kami berharap dengan diadakan webinar tersebut siswa dan siswi SMA Tarsisius I dapat menumbuhkan kinerja dasar mengenai orientasi kewirausahaan dimasa yang akan datang. Selain itu juga siswa dan siswi juga dapat mengetahui berbagai macam pasar sasaran yang tepat. Dengan seperti itu diharapkan siswa dapat membaca dan mencari peluang usaha yang dapat dilakukan pada saat pandemi ataupun kondisi normal.

Namun, masih banyak siswa yang belum memahami tentang kewirausahaan itu sendiri. Yang diketahui hanya berjualan atau berdagang saja. Padahal, hal tersebut juga bisa mengembangkan produk ataupun menciptakan produk miliknya sendiri. Karena definisi wirausaha itu sendiri adalah seseorang yang menciptakan bisnis baru dengan mengambil resiko dan ketidakpastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan yang signifikan. Maka cara yang harus dilakukan adalah dengan memahami peluang yang ada dan menggabungkan sumber - sumber daya (input) yang digunakan menjadi suatu output yang dapat dikapitalisasikan. Maka dari itu dengan webinar ini diharapkan siswa termotivasi bahwa mereka bisa membuat inovasi baru yang akan menjadi ide bisnis mereka.

Untuk melanjutkan usaha rintisan, maka yang diperlukan adalah berfokus pada Market-product fit dari pada berfokus pada Product-market fit. Dengan seperti itu, kita berfokus untuk memperkenalkan produk yang kita buat agar banyak orang yang mengetahui tentang produk/jasa yang kita buat, selanjutnya mencari ketidaknyamanan bisnis untuk dijadikan masalah agar bisnis kita dapat berkembang dengan masalah – masalah yang telah terselesaikan, terakhir adalah hindari janji yang berlebihan saat mempromosikan barang agar para pelanggan kita hanya beli sekali karena produk yang dia dapatkan tidak sesuai dengan ekspektasi yang telah diberikan terhadap pelanggan. Dengan seperti itu para pelanggan akan melakukan repeat order atau membeli kembali produk/jasa anda karena janji anda terhadap produk/jasa yang telah dibicarakan terhadap pelanggan sesuai dengan ekspektasi mereka.

Sebelum memulai suatu bisnis kewirausahaan harus dilakukan dulu pemilihan atau menentukan target pasar. Yang akan di targetkan adalah konsumen yang akan membeli produk yang dihasilkan. Setelah itu, dapat mengetahui karakteristik konsumen yang ditargetkan dan target konsumen yang dipilih tepat dengan segmentasi pasar yang dipilih.

Rencana bisnis sebelum memulai bisnis sangatlah penting agar bisnis yang akan dijalankan dapat terarah. Rencana yang dilakukan adalah bagaimana menyajikan strategi perusahaan dan peramalan kinerja keuangan untuk beberapa tahun kedepan.

Mengetahui keadaan sekitar sangatlah penting seperti yang terjadi sekarang yaitu pandemi Covid-19. Dengan kondisi tersebut membuat banyak perbedaan dari perilaku konsumen sebagai contoh para pekerja yang bekerja melalui daring (WFH) dengan seperti itu mobilitas masyarakat sangat minim, kebanyakan masyarakat melihat sesuatu informasi atau lain sebagainya melalui sosial media. Maka dari itu pemasaran yang baik saat pandemi Covid-19 adalah melalui konten di sosial media. Karena belanja melalui online maka masyarakat lebih percaya dengan brand – brand ternama karena dapat dipercaya kualitas produk dari brand ternama.

Karena pandemi ini dapat mengubah kebiasaan manusia maka dari itu untuk melakukan pendekatan secara konvensional sudah tidak bisa karena adanya social distancing. Maka strategi yang diperlukan ada dua strategi yaitu: pertama, empathy society yaitu mengedepankan empati dalam komunikasi pemasaran kepada target pasar yang ditentukan. Kedua, pemasaran melalui multimedia yaitu dengan membuat konten yang berisikan jawaban dari semua keluhan dan kebutuhan pelanggan melalui konten – konten di sosial media, web site dan surat elektronik bahkan pesan aplikasi. Dengan menggunakan multimedia para pelanggan dapat dengan mudah mengetahui produk anda dan dapat dengan mudah mencari tahu tentang produk yang anda buat.

Kesimpulan

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan telah dijalankan di SMA Tarsisius I pada tanggal 22 Oktober 2021 dapat dikatakan berjalan dengan baik dan lancar. Acara yang dibuka oleh Pak Subarno selaku Kepala Sekolah, kemudian acara berlangsung dengan menggunakan studio mini yang ada di sekolah dan dengan menggunakan aplikasi ZOOM.



Gambar 1 . Pelaksanaan PKM

Pelaksanaan dari PKM ini diharapkan dapat mendorong siswa untuk lebih meningkatkan motivasi dan semangat berwirausaha dalam jangka pendek. Setelah itu dalam jangka menengah ataupun panjang mereka yang tertarik untuk berwirausaha ini kemudian mulai untuk mempersiapkan usaha mereka mulai dari kecil. Akan jauh lebih baik lagi jika pada saat mereka mempersiapkan usaha kecil mereka kemudian ditingkatkan dengan masuk ke dalam Universitas Tarumanagara sebagai mahasiswa baru Fakultas Ekonomi dan Bisnis di masa mendatang.

Untuk kegiatan PKM berikutnya disarankan kerjasama kembali antara pihak Universitas dengan pihak sekolah dengan tema yang berbeda dan tentunya relevan dengan kondisi bisnis yang ada saat ini. Atau pun materi lain yang merupakan materi lanjutan dengan tema yang sudah diberikan kali ini, sehingga diharapkan para siswa dapat menambah lagi ilmu dan wawasannya lebih mendalam.

* Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNTAR

** Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis UNTAR (115200003 / 115200019 / 115200030)