DOI: https://doi.org/10.52436/1.jpmi.28

Sosialisasi Kewirausahaan Untuk Meningkatkan Minat dan Motivasi Siswa Mathla'ul Anwar

Emi Suwarni[1], Tri Darma Rosmalasar[2] Arniza Fitri[3], Farli Rossi[4]
[1,2,]Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Teknokrat Indonesia
[3,4]Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer, Universitas teknokrat Indonesia
e-mail: emisuwarni@teknokrat.ac.id[1], tridarma_rosmalasari@teknokrat.ac.id[2], arniza@teknokrat.ac.id[3] , farli@teknokrat.ac.id[4]

Abstrak

Kegiatan kewirausahaan merupakan kegiatan yang menjadi salah satu solusi untuk memperoleh penghasilan. Mitra kegiatan pengabdian ini adalah MA Mathla'ul Anwar Bandar Lampung. Salah satu permasalahan mitra adalah sebagian besar siswa berasal dari keluarga yang kurang mampu, sehingga terkadang mengalami kendala dalam hal keuangan. Oleh karena itu perlu memberikan motivasi dan pemahaman mengenai berwirausaha kepada siswa di sekolah ini, sehingga diharapkan dapat membantu meningkatkan perekonomian mereka. Metode pelaksanaan pengabdian ini secara garis besar menggunakan konsep sosialisasi yang dilaksanakan selama satu hari dengan dua sesi. Pada sesi pertama, tim pelaksana pengabdian memperkenalkan konsep berwirausaha kepada para peserta, meliputi perencanaan usaha dan berbagai jenis peluang usaha. Pada sesi kedua, diberikan materi dan simulasi mengenai pengelolaan keuangan untuk usaha kecil. Peserta kegiatan terdiri dari 20 siswa mengingat saat ini masih menerapkan pembatasan keramaian dan menjaga jarak. Kegiatan evaluasi dilakukan untuk menilai efektifitas pelatihan dalam meningkatkan minat dan motivasi siswa untuk berwirausaha. Kegiatan evaluasi juga digunakan untuk menilai keberhasilan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Alat ukurnya adalah kuisioner yang telah diisi peserta siswa. Hasil evaluasi kegiatan menunjukkan peningkatan minat siswa untuk berwirausaha, setelah diberikan materi dan motivasi mengenai kewirausahaan.

***Kata kunci**: Kewirausahaan, Minat, Motivasi*

Abstract

Entrepreneurial activities are activities that become one of the solutions to earn income. The partner of this devotional activity is MA Mathla'ul Anwar Bandar Lampung. One of the problems of partners is that most of the students come from underprivileged families, so sometimes they have financial difficulties. Therefore, it is necessary to provide motivation and understanding about entrepreneurship to students in this school, so that it is expected to help improve their economy. This method of service implementation broadly uses the concept of socialization that is carried out for one day with two sessions. In the first session, the dedication implementation team introduced the concept of entrepreneurship to the participants, including business plan and various types of business opportunities. In the second session, materials and simulations on financial management were provided for small businesses. The participants of the activity consisted of 20 students considering that currently still applying crowd restrictions and keeping distance. Evaluation activities are conducted to assess the effectiveness of training in increasing students' interest and motivation for entrepreneurship. Evaluation activities are also used to assess the success of community service activities. The measuring instrument is a questionnaire that has been filled by student. The results of the evaluation of activities showed an increase in students' interest in entrepreneurship, after being given materials and motivation regarding entrepreneurship.

***Keywords**: Entrepreneurship, Interests, Motivation*

1. PENDAHULUAN

MA Mathla'ul Anwar adalah sebuah sekolah swasta yang baru 3 tahun didirikan oleh Yayasan Pendidikan Dan Pengajaran Islam (YPPI) Mathla'ul Anwar Labuhan Ratu. Siswa yang terdaftar di sekolah ini berasal dari keluarga yang memiliki kemampuan ekonomi menengah kebawah dimana sebagian besar siswanya merupakan anak- anak yang dibesarkan di panti asuhan. Namun, keadaan ekonomi yang rendah tidak pernah menjadikan siswa di sekolah ini hilang semangat dalam belajar. Sudah banyak prestasi yang telah diukir oleh siswanya. Hal ini

DOI: https://doi.org/10.52436/1.jpmi.28

dibuktikan dari beberapa piala yang telah mereka raih terutama dalam kegiatan ektrakurikuler pramuka.

Yayasan Pendidikan Dan Pengajaran Islam (YPPI) Mathla'ul Anwar Labuhan Ratu, sangat peduli dengan kondisi siswa yang kurang mampu. Beberapa siswa yang kurang mampu diberi keringanan dalam hal pembiayaan sekolah, bahkan tidak sedikit yang bebas dari biaya pendidikan.

Namun, tantangan selanjutnya adalah bagaimana agar siswa yang tamat sekolah nantinya akan menjadi lebih mandiri dalam masalah keuangan yaitu dalam hal memperoleh penghasilan. Terutama bagi siswa yang tidak melanjutkan pendidikan ke jenjang berikutnya. Salah satu peluang untuk memperoleh penghasilan adalah berwirausaha baik dalam skala mikro, kecil dan menengah.

Seperti kita ketahui bahwa usaha skala mikro, kecil dan menengah banyak berperan dalam meningkatkan pendapatan masyarakat dan mengurangi kemiskinan di Indonesia[1]. Apalagi di masa pandemi covid-19 seperti sekarang ini. Merupakan tantangan bagi masyarakat berpendapatan rendah lebih kreatif dalam mencari peluang usaha [2]. Tentu saja kreativitas dan inovasi sangat penting dalam hal membentuk dan mengembangkan usaha kecil bagi masyarakat

Dengan kondisi ekonomi yang relatif kurang mendukung, sebagian siswa tidak mampu untuk memasang jaringan internet. Sayangnya, bagi para siswa yang memiliki jaringan internet, mereka pun tidak memiliki semangat untuk mempelajari bahan ajar yang mereka terima. Hal ini dikarenakan mereka harus membaca materi sendiri tanpa adanya penjelasan dari gurunya secara langsung. Guru-guru pun hilang motivasi dalam proses belajar mengajar dengan siswanya, karna sebagian besar siswa tidak mengerjakan tugasnya dengan alasan tidak mengerti ataupun tidak punya jaringan internet.

Selain masalah proses belajar mengajar dan masalah dalam mempublikasi sekolahnya, masalah perekonomian siswanya pun menjadi sesuatu hal yang harus diperhatikan. Masa pandemic COVID 19 menyebabkan beberapa siswa tidak mampu membayar uang sekolahnya. Sehingga, siswa disekolah ini dirasakan perlu diberi motivasi dan pemahaman agar dapat berwirausaha sehingga dapat membantu perekonomian mereka.

Permasalahan Mitra

Perlunya sosialisasi untuk pengenalan dan pemahaman dalam bidang wirausaha bagi para siswa sehingga dapat meningkatkan minat siswa dalam berwirausaha yang nantinya dapat membantu perekonomian keluarga mereka.

Solusi Permasalahan Mitra

Untuk menindaklanjuti permasalahan yang ditemui di sekolah MA Mathla'ul Anwar pada masa pandemic COVID 19, maka solusi permasalahan yang dapat diusulkan adalah mengikuti Table.1 dibawah ini.

Tabel 1. Solusi Permasalahan yang Ditawarkan untuk Mitra

Permasalahan Mitra	Solusi Permasalahan	Indikator Capaian
Perlunya motivasi dalam bidang wirausaha bagi para siswa sehingga dapat meningkatkan minat siswa dalam berwirausaha.	Memberikan sosialisasi dan pelatihan untuk meningkatkan pemahaman dan minat untuk berwirausaha.	Meningktnya minat dan motivasi siswa dalam berwirausaha (70%)

2. METODE

Metode pelaksanaan pengabdian ini secara garis besar menggunakan konsep sosialisasi yang dilaksanakan selama satu hari dengan dua sesi. Pada sesi pertama, tim pelaksana pengabdian memperkenalkan konsep berwirausaha kepada para peserta. Pengenalan meliputi

DOI: https://doi.org/10.52436/1.jpmi.28

bagaimana merencanakan suatu usaha (B*usiness Plan*) dan berbagai macam jenis peluang usaha. Pada sesi kedua, diberikan materi dan simulasi mengenai pengelolaan keuangan untuk usaha kecil, yang kemudian dilanjutkan dengan sesi tanya jawab dan diskusi. Dari sesi tanya jawab dan diskusi yang dilakukan, dapat diketahui sejauhmana minat dan motivasi peserta untuk berwirausaha. Pada kegiatan pengabdian ini, peserta terdiri dari 20 siswa mengingat saat ini masih menerapkan pembatasan keramaian dan menjaga jarak. Semua peserta berasal dari kelas 12 MA Mathla'ul Anwar, Bandarlampung.

Setelah sosialisasi dan simulasi yang dilakukan dirasa cukup, langkah selanjutnya adalah proses evaluasi. Kegiatan evaluasi ini dilakukan untuk menilai efektifitas pelatihan dalam memambantu meningkatkan minat dan motivasi siswa untuk berwirausaha. Selain itu, kegiatan evaluasi juga digunakan untuk menilai keberhasilan kegiatan pengabdian

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bagian ini, kami menampilkan beberapa dokumentasi kegiatan yang telah dilakukan dan respon peserta kegiatan pengabdian ini. Acara dilakukan pada tanggal 10 april 2021, di Ruang kelas 12.

Sebelum pelatihan Tim Pemateri berupaya menciptakan suasana yang akrab dengan melibatkan seluruh siswa peserta pelatihan agar tercipta dinamika yang akrab. Suasana pelatihan yang dinamis tidak akan membosankan tentunya akan berpengaruh positif pada proses pembelajaran dalam pelatihan khususnya pelatihan yang diikuti peserta siswa kelas 12. Setelah tercipta suasana kelas yang kondusif, kemudian dilakukan pelatihan motivasi agar para peserta miliki motivasi, khususnya motivasi menjadi pengusaha muda yang sukses. Materi yang diberikan lebih menekankan pada motivasi dalam berwirausaha.

Gambar 2. Perkenalan Kepada peserta

Gambar 3 Sosialisasi Wirausaha

Gambar 2. Dan Gambar 3. Menunjukkan Tim pelaksana mensosialisasikan dan memperkenalkan konsep berwirusaha. Materi tentang perencanaan bisnis (Business Plan) cukup menarik perhatian peserta. Materi lainnya adalah pengenalan barbagai macam jenis peluang usaha, termasuk di dalamnya adalah peluang usaha tanpa modal, yang antara lain; resselr, justip dan afiliasi. Peserta sangat antusias mengikuti sosialisasi ini, hal ini dapat dilihat dari banyaknya pertanyaan yang diajukan oleh peserta.

Gambar 4. Menunjukkan suasana sosialisasi dan simulasi cukup menyenangkan, dimana semua peserta terlihat aktif. Dari hasil tanya jawab dan diskusi juga diketahui bahwa beberapa peserta siswa sudah memulai usaha kecil baik dibidang kuliner, usaha dagang dan reseller.

Untuk membangun sikap wirausaha diperlukan keterampilan manajerial. Keterampilan manajeral merupakan keterampilan yang sangat diperlukan untuk usaha, khususnya pada usaha kecil dan menengah, karena dengan keterampilan manajerial wirausahawan dapat mengelola kegiatan usahanya dari aspek pemasaran, aspek sumber daya manusia, aspek produksi dan aspek keuangan.

DOI: https://doi.org/10.52436/1.jpmi.28

Gambar 4. Suasana sosialisasi dan simulasi

Dalam materi pelatihan manajerial diberikan wawasan mengenai pentingnya 4 (empat) aspek dalam fungsi manajemen yaitu:

a. Aspek Manajemen Pemasaran: pada aspek manajemen pemasaran, wawasan yang diberikan berupa bagaimana menjalankan pemasaran yang lebih efektif dengan melakukan segmenting, targeting, dan positiong. Hal ini diperlukan karena usaha yang mereka lakukan pendekatannya masih pada pendekatan produk bukan pada pendekatan pasar. Selain strategi pasar, juga perlu nya taktik pemasaran berupa bauran pemasaran agar para peserta dapat menciptakan, dan juga memasarkan produknya yang diminati konsumen [3].
b. Aspek Manajemen Produksi. Pada aspek manajemen produksi diberikan pengetahuan mengenai pentingnya kualitas produk, karena pada hakekatnya kegiatan produksi yang berkualitas bukan hanya pada kegiatan pabrikasi saja, tapi juga terdapat pada usaha kecil.
c. Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia. Pada aspek manajemen sumber daya manusia diberikan pengetahuan mengenai pentingnya menggali potensi diri, sikap dan perilaku dalam wirausaha.
d. Aspek Manajemen Keuangan. Pada aspek manajemen keuangan, para peserta diberikan pengetahuan mengenai pentingnya pengelolaan keuangan [4].

Beberapa hal yang disampaikan pada pelatihan ini yaitu mengenai motivasi berwirausaha dan perencanaan usaha (*bisnis plan*) sebagai berikut;

a. Bagaimana memotivasi diri untuk memulai berwirausaha;
b. Cara memilih produk yang mudah diterima pasar;
c. Strategi menangkap peluang usaha, baik bagi yang belum memiliki usaha sebelumnya atau sudah memiliki [5] ;
d. Menyusun rencana usaha yang akan dilakukan;
e. Mengetahui resiko berwirausaha serta siap dengan semua resiko tersebut;
f. Cara Memasarkan produk
g. Cara mengembangkan usaha [6];
h. Teknik menjalankan usaha berbasis online dengan memanfaatkan sosial media atau situs-situs jual beli lainnya [7].

Selain itu juga disampaikan beberapa peluang usaha tanpa memerlukan modal yaitu antara lain: 1). Reseller; 2). Justip; dan 3) Afiliasi. Peluang usaha ini dapat menjadi alternatif bagi siswa untuk memulai bisnis.

DOI: https://doi.org/10.52436/1.jpmi.28

Untuk menilai efektifitas pelatihan dan sosialisasi dalam meningkatkan minat dan motivasi siswa untuk berwirausaha, maka dilakukan evaluasi. Selain itu, evaluasi juga digunakan untuk menilai keberhasilan kegiatan pengabdian. Pada kegiatan pengabdian ini, evaluasi dilakukan dengan cara melalui pemberian kuisioner kepada peserta siswa. Kuisioner dibagikan sebelum dan setelah kegiatan selesai silaksanakan. Hasil evaluasi dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Hasil kuisioner (Dalam Persen)

No	PERNYATAAN	Skala				
		1	2	3	4	5
	Materi Pelatihan					
1	Saya memperoleh tambahan pengetahuan berwirausaha dari Pelatihan yang diberikan.	-	-	-	10	90
2	Saya memahami dengan baik materi kewirausahaan yang diberikan.	-	-	-	20	80
3	Saya senang mengikuti pelatihan kewirausahan yang telah diberikan.	-	-	10	10	80
	Kualitas Pemateri					
4	Pemateri pelatihan memiliki pengetahuan yang baik tentang kewirausahaan	-	-	10	40	50
5	Tim Pemateri memberikan motivasi dalam peningkatan minat berwirausaha saya	-	-	10	30	60

Sumber: Hasil Evaluasi Pelaksanaan Pelatihan

Hasil kuisioner menujukkan bahwa pelatihan kewirausahaan ini diterima dengan baik oleh para siswa kelas 12 MA Mathlaul Anwar. Hal ini dapat dilihat respon pada pernyataan 1-3 mengenai materi pelatihan yang diberikan. Pada pernyataan 1) Saya memperoleh tambahan pengetahuan berwirausaha dari pelatihan yang diberikan 10% menjawab setuju dan 90% menjawab sangat setuju. Hal ini berarti bahwa pelatihan yang diberikan sangat menambah pengetahuan mereka tentang berwirausaha.

Pada pernyataan 2) Saya memahami dengan baik materi kewirausahaan yang telah diberikan mendapat respon jawaban 20% setuju dan 80% sangat setuju. Hal ini berarti bahwa materi pelatihan yang diberikan kepada siswa dapat dipahami dengan baik.

Pada pernyataan 3) Saya senang mengikuti pelatihan kewirausahaan yang diberikan mendapat respon jawaban 10% cukup setuju 10% setuju dan 80% sangat setuju. Hal ini berarti bahwa pelatihan kewirausahaan ini sangat menyenangkan bagi siswa.

Penilaian mengenai kualitas pemateri dapat dilihat pada pernyataan 4-5. Pada pernyataan 4) Pemateri memiliki pengetahuan yang baik tentang kewirausahaaan mendapat respon jawaban 10% cukup setuju, 40% setuju dan 50% sangat setuju. Hal ini berarti bahwa siswa menilai bahwa pemateri memiliki pengetahuan yang sangat baik mengenai kewirausahaan. Hal tersebut dibuktikan pada saat diskusi dan tanya jawab tim pemateri dapat menjelaskan dengan baik.

Pada pernyataan 5) Tim pemateri memberikan motivasi dalam meningkatkan minat berwirausaha saya mendapat respon jawaban 10% cukup setuju, 30% setuju dan 60% sangat setuju. Hal ini menunjukkan bahwa melalui pelatihan kewirausahaan ini tim pemateri dinilai mampu memberikan motivasi dan meningkatkan minat siswa untuk berwirausaha.

Hasil kuisioner untuk meningkatan minat, menunjukkan bahwa ada peningkatan minat siswa untuk berwirausaha setelah dilakukan pelatihan. Hal ini dapat dilihat dari respon jawaban siswa yang pada poin pernyataan setelah diberikan pelatihan mengalami kecenderungan meningkat motivasi dan minat untuk berwirausahan.

DOI: https://doi.org/10.52436/1.jpmi.28

Pada pernyataan 1) Saya ingin menjadi wirausaha muda sukses respon jawaban siswa sebelum pelatihan 20% cukup setuju, 30% setuju dan 50% sangat setuju. Setelah diberikan pelatihan respon jawaban siswa 40% setuju dan 60% sangat setuju. Hal ini menunjukkan bahwa terjadi peningkatan motivasi dan minat siswa untuk menjadi wirausaha muda yang sukses.

Pada pernyataan 2) saya akan memulai berwirausaha setelah lulus sekolah respon jawaban siswa sebelum pelatihan 50% cukup seuju, 30% setuju dan 20% sangat setuju. Setelah pelatihanrespon jawaban siswa 30% cukup setuju, 30% setuju dan 40% sangat setuju. Hal ini menunjukkan terjadi peningkatan motivasi siswa untuk memulai usaha setelah lulus sekolah.

Pada pernyataan 3) Saya mau bekerja keras demi menjadi wirausaha muda sukses, sebelum pelatihan respon jawaban siswa 10% cukup setuju, 50% setuju dan 40% sangat setuju. Setelah pelatihan respon jawaban siswa 10% cukup setuju, 20% setuju dan 70% sangat setuju. Hal ini menunjukkan peningkatan kesadaran dan motivasi siswa untuk berupaya bekerja keras agar menjadi wirausaha muda yang sukses.

4. KESIMPULAN

Hasil dari kegiatan penyuluhan kali ini adalah sebagai berikut, Motivasi dan minat siswa untuk berwirausaha setealah dilaksanakan kegiatan kali ini sudah mencapai bahkan melebihi target dari yang diharapkan. Peserta siswa sangat antusias dengan materi yang disampaikan, hal ini diketahui dari banyaknya pertanyaan yang diajukan oleh peserta kepada pemateri. Dari hasil respon yang diberikan oleh peserta kegiatan pengabdian, dapat disimpulkan bahwa kegiatan pengabdian ini telah berhasil mencapai tujuannya, yaitu meningkatkan minat dan motivasi siswa untuk berwirausaha. Peserta siswa sangat antusias dengan materi yang disampaikan dan banyak dari mereka yang ingin memulai berwirausaha dengan memanfaatkan media social. Beberapa peserta siswa yang sangat tertarik untuk mencoba usaha setelah lulus sekolah. Dari hasil kusioner yang dibagikan hampir seluruh peserta siswa menyatakan bahwa kegiatan ini bermanfaat bagi mereka.

Hal yang menjadi keterbatasan adalah, dengan kondisi pembatasan keramaian maka beberapa peserta siswa tidak dapat mengikuti kegiatan ini dikarenakan perserta dibatasi hanya 20 siswa. Namun dengan menerapkan protokol kesehatan, rangkaian kegiatan tetap dapat dilaksanakan dengan baik dan menyenangkan.

Melihat keberhasilan tersebut, kedepannya kemungkinan tim akan melakukan kegiatan pengabdian serupa dengan ruang lingkup yang lebih luas lagi, seperti mengikutsertakan siswa kelas 10 dan 11. Selain itu kegiatan yang sudah dilakukan hanya terbatas pada sosialisasi wirausaha dalam bentuk *bisnis plan*, maka kedepannya akan diadakan juga pelatihan mengenai pengembangan usaha, pembuatan laporan keuangan, pengembangan pemasaran dan promosi khususnya dalam penggunaan media sosial dan teknologi yang saat ini banyak digunakan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih diberikan kepada Universitas Teknokrat Indonesia yang telah mendanai kegiatan pengabdian yang telah dilakukan melalui program Hibah internal Sekolah Binaan tahun 2021. Ucapan terima kasih juga diberikan kepada Dekan Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer dan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Teknokrat Indonesia yang telah mendukung kegiatan pengabdian ini. Selain itu, ucapan terima kasih juga ditujukan pada LPPM Universitas Teknokrat Indonesia yang telah memberikan arahan dan bimbingan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

[1] E. Suwarni, "Pertumbuhan Ekonomi, Kemiskinan Dan Kesejahteraan," in *Prosiding Seminar Nasional Riset Inovatif*, 2014, vol. 2, p. 107, [Online]. Available: https://eproceeding.undiksha.ac.id/index.php/senari/article/view/560.

[2] E. Suwarni, K. Sedyastuti, and A. H. Mirza, "Peluang dan Hambatan Pengembangan Usaha Mikro pada Era Ekonomi Digital," *Ikraith Ekon.*, vol. 2, no. 2, pp. 29–34, 2019, [Online]. Available: https://journals.upi-yai.ac.id/index.php/IKRAITH-

EKONOMIKA/issue/view/24.

[3] F. Fatimah, "The Innovation of MSME Culinary Marketing Strategy," *Indones. J. Law Econ. Rev.*, vol. 7, 2020, doi: 10.21070/ijler.2020.v7.464.

[4] B. N. Kelara and E. Suwarni, "Peran Informasi Akuntansi Dalam Meningkatkan Pertumbuhan Kinerja Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah," *J. Ris. Ekon. dan Bisnis*, vol. 13, no. 1, pp. 45–53, 2020, [Online]. Available: http://dx.doi.org/10.26623/jreb.v13i1.2062.

[5] E. Suwarni and M. A. Handayani, "Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Mikro Kecil Menengah Keripik Pisang Dengan Pendekatan Business Model Kanvas," *MBIA*, vol. 19, no. 3, pp. 320–330, 2020, doi: https://doi.org/10.33557/mbia.v19i3.1177.

[6] T. D. R. Sari and D. Sukmasari, "Does Organizational Learning and Innovation Influence Performance?," *J. Behav. Econ. Financ. Entrep. Account. Transp.*, vol. 6, no. 1, pp. 22–25, 2018, [Online]. Available: http://repository.lppm.unila.ac.id/id/eprint/10303.

[7] I. Ahmad, P. Prasteyawan, and T. D. R. Sari, "Penerapan Algoritma Rekomendasi Pada Aplikasi Rumah Madu Untuk Perhitungan Akuntansi Sederhana Dan Marketing Digital," in *Prosiding Seminar Nasional Darmajaya*, 2019, pp. 38–45, [Online]. Available: https://jurnal.darmajaya.ac.id/index.php/PSND/article/view/1746.