

Pelatihan Kewirausahaan Di SMAK Santo Yoseph: Merintis Dan Praktis Bisnis Di Era Digital

Entrepreneurship Training At SMAK Santo Yoseph: Pioneering And Practical Business In The Digital Era

I Made Dwi Hita Darmawan¹, Ida Bagus Ardhi Putra²

^{1,2}Universitas Primakara

e-mail: ¹dwhita@primakara.ac.id, ²ardhiputra@primakara.ac.id

Abstrak: Dalam era digital yang semakin berkembang, keterampilan kewirausahaan menjadi penting bagi siswa untuk siap bersaing di pasar kerja yang dinamis. SMAK Santo Yoseph menghadapi tantangan dalam mempersiapkan siswa dengan keterampilan praktis yang dibutuhkan untuk merintis dan menjalankan bisnis. Penelitian ini bertujuan untuk menyediakan pelatihan kewirausahaan yang efektif guna mengembangkan keterampilan siswa dalam memulai bisnis di era digital. Metode yang digunakan dalam pelatihan ini meliputi pemaparan konsep dasar kewirausahaan, studi kasus, serta simulasi bisnis interaktif. Siswa diberikan pelatihan untuk membuat *Business Model Canvas* (BMC), menyusun *pitch deck*, dan manajemen keuangan bisnis dengan fokus pada penentuan harga pokok penjualan. Melalui pendekatan ini, siswa dapat memahami proses merintis bisnis secara menyeluruh dan memperoleh keterampilan praktis yang dapat diterapkan dalam dunia nyata. Hasil utama dari pelatihan ini menunjukkan peningkatan signifikan dalam pemahaman siswa tentang konsep kewirausahaan, kemampuan dalam menggunakan alat seperti *business model canvas*, dan keterampilan dalam menyusun *pitch deck* untuk presentasi bisnis. Selain itu, siswa juga menunjukkan peningkatan dalam kemampuan mengelola keuangan bisnis secara efektif. Penelitian ini memberikan kontribusi penting dalam mengembangkan keterampilan kewirausahaan siswa SMAK Santo Yoseph, sehingga mereka lebih siap menghadapi tantangan di dunia bisnis digital.

Kata Kunci: Kewirausahaan, Era Digital, *Business Model Canvas*, *Pitch Deck*, Manajemen Keuangan Bisnis

Abstract: In the growing digital era, entrepreneurial skills are essential for students to be ready to compete in a dynamic job market. SMAK Santo Yoseph faces the challenge of preparing students with the practical skills needed to start and run a business. This research aims to provide effective entrepreneurship training to develop students' skills in starting a business in the digital era. The methods used in this training include exposure to basic concepts of entrepreneurship, case studies, and interactive business simulations. Students are trained to create a *Business Model Canvas* (BMC), *pitch deck*, and business financial management with a focus on determining cost of goods sold. Through this approach, students can understand the process of starting a business thoroughly and acquire practical skills that can be applied in the real world. The main results of the training showed significant improvements in students' understanding of entrepreneurial concepts, ability to use tools such as the *Business Model Canvas*, and skills in developing a *pitch deck* for business presentations. In addition, students also showed improvement in the ability to manage business finances effectively. This research makes an important contribution in developing the entrepreneurial skills of SMAK Santo Yoseph students, so that they are better prepared to face challenges in the digital business world.

Keywords: Entrepreneurship, Digital Era, *Business Model Canvas*, *Pitch Deck*, Financial Management

A. Pendahuluan

Menghadapi perkembangan teknologi dan globalisasi yang pesat, kemampuan beradaptasi dan berinovasi menjadi kunci utama untuk sukses di berbagai bidang, termasuk kewirausahaan. Era digital telah membawa perubahan signifikan dalam cara bisnis dijalankan, dengan meningkatnya peran teknologi informasi dan komunikasi dalam mengembangkan dan mengelola usaha. Di tengah dinamika ini, pendidikan formal memiliki tanggung jawab besar untuk mempersiapkan generasi muda agar memiliki keterampilan yang relevan dan mampu beradaptasi dengan perubahan tersebut (Windayani dkk., 2022, 2023; Zulfi & Ulfah, 2023).

SMAK Santo Yoseph, sebagai salah satu institusi pendidikan menengah, menyadari pentingnya membekali siswa dengan keterampilan praktis yang dapat mereka aplikasikan langsung di dunia nyata, terutama dalam bidang kewirausahaan. Namun, tantangan yang dihadapi adalah bagaimana cara yang efektif untuk mengintegrasikan keterampilan kewirausahaan ke dalam kurikulum sekolah dan memastikan bahwa siswa tidak hanya memahami konsep teoretis, tetapi juga mampu mengimplementasikannya dalam situasi bisnis nyata (Hidayah & Nawawi, 2021; Krisnawati dkk., 2021; Rosid dkk., 2020).

Salah satu masalah utama yang dihadapi sekolah ini adalah kurangnya eksposur siswa terhadap praktik bisnis nyata. Siswa cenderung lebih banyak mendapatkan teori daripada praktik nyata dalam hal kewirausahaan, yang mengakibatkan kurangnya pemahaman mendalam tentang bagaimana bisnis dijalankan dan tantangan nyata yang dihadapi dalam merintis usaha. Di era digital, kemampuan untuk menggunakan alat dan platform digital untuk mengembangkan bisnis adalah keterampilan yang sangat penting (Dona dkk., 2022; Masri, 2022; Purba dkk., 2022). Namun, banyak siswa yang masih belum terbiasa dengan penggunaan teknologi dalam konteks bisnis, seperti membuat *business model canvas*, menyusun *pitch deck*, dan manajemen keuangan digital. Selain itu, siswa perlu dibekali dengan kemampuan untuk menyusun strategi bisnis yang matang, mulai dari merancang model bisnis hingga mengelola keuangan. Tanpa pemahaman yang baik mengenai aspek-aspek ini, mereka akan kesulitan untuk bersaing dan bertahan dalam lingkungan bisnis yang kompetitif.

Berdasarkan permasalahan tersebut, diperlukan sebuah pendekatan yang komprehensif untuk memberikan pelatihan kewirausahaan yang tidak hanya fokus pada aspek teoretis, tetapi juga praktis. Melalui pelatihan yang interaktif dan aplikatif, diharapkan siswa SMAK Santo Yoseph dapat mengembangkan keterampilan kewirausahaan yang diperlukan untuk merintis dan menjalankan bisnis di era digital ini.

Penelitian ini bertujuan untuk merancang dan mengimplementasikan program pelatihan kewirausahaan yang mencakup pemahaman konsep dasar kewirausahaan, studi kasus, serta simulasi bisnis yang interaktif. Dengan demikian, siswa dapat memperoleh pengalaman langsung dalam merancang *business model canvas*, menyusun *pitch deck*, dan mengelola keuangan bisnis, sehingga siap menghadapi tantangan dan peluang di dunia bisnis nyata

B. Metode

Berikut ini adalah tahapan kegiatan yang akan dilakukan sebagai bagian dari program pengabdian masyarakat ini:

1. Identifikasi Masalah

Tim mengumpulkan informasi permasalahan melalui wawancara langsung dengan pihak sekolah agar dapat menyusun rencana pemecahan masalah yang tepat.

2. Perumusan Solusi Permasalahan

Berdasarkan identifikasi masalah maka dapat dirumuskan solusi berupa kegiatan Pelatihan Kewirausahaan Inovatif kepada siswa.

3. Penyusunan Materi

Materi disusun dengan mempertimbangkan kebutuhan para mitra. Pada titik ini, alat bantu tambahan digunakan untuk melengkapi konten yang disampaikan, memastikan bahwa siswa dapat melakukan pelatihan dan memahaminya secara efektif.

4. Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan

Pelatihan dilakukan kepada mitra secara luring di SMAK Santo Yoseph pada tanggal 16 - 17 April 2024. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan mitra dalam menciptakan dan mengeksekusi ide bisnis.

5. Pendampingan

Tim akan mendampingi mitra dalam mengembangkan ide bisnisnya.

6. Evaluasi Program

Tim dan mitra akan bersama melakukan evaluasi dari kegiatan yang telah dilakukan. Evaluasi bertujuan untuk menilai pencapaian target acara dengan indikator penilaian terdiri dari materi yang disampaikan, metode pengajaran, hingga suasana dan kenyamanan selama kegiatan berlangsung melalui penyebaran kuesioner *google form*.

7. Penyusunan Laporan dan Luaran

Tahap ketujuh menjadi tahap terakhir yaitu penyusunan laporan dan luaran publikasi.

C. Hasil dan Pembahasan

Berkoordinasi Dengan Mitra

Pada tanggal 15 Maret 2024, Tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) melakukan peninjauan awal pelaksanaan kegiatan ini dengan mitra yaitu SMAK Santo Yoseph Denpasar. Tahap awal koordinasi ini bertujuan untuk mengidentifikasi kebutuhan pelatihan yang dibutuhkan oleh pihak mitra serta merencanakan jadwal pelaksanaan dengan tepat.

Tim PKM secara aktif berinteraksi dengan pihak SMAK Santo Yoseph Denpasar untuk memahami secara mendalam kebutuhan pelatihan kewirausahaan yang sesuai dengan konteks sekolah dan siswa. Tim PKM mengidentifikasi cara terbaik untuk mengatasi masalah yang dihadapi melalui diskusi dengan mitra dan mengatur sesi

(I Made Dwi Hita Darmawan, Ida Bagus Ardhi Putra)

pelatihan yang terorganisir yaitu *entrepreneur mindset*, *business model canvas*, *pitch deck*, dan manajemen keuangan bisnis.

Pada tahap ini, terjadi kesepakatan antara tim PKM dan pihak SMAK Santo Yoseph Denpasar mengenai jadwal pelaksanaan pelatihan. Kegiatan pelatihan ini diputuskan untuk dilaksanakan secara offline di ruang RGL SMAK Santo Yoseph Denpasar, sesuai dengan kebutuhan dan ketersediaan fasilitas yang ada. Koordinasi yang baik antara tim PKM dan mitra tidak hanya memastikan keberhasilan pelaksanaan kegiatan, tetapi juga menguatkan hubungan kerjasama yang berkelanjutan untuk mendukung pengembangan kewirausahaan di lingkungan sekolah dan masyarakat secara luas.

Dengan demikian, kolaborasi yang solid antara tim PKM dan mitra telah memberikan kontribusi yang signifikan dalam menghadirkan pelatihan kewirausahaan inovatif yang memberi manfaat yang berkelanjutan bagi peserta dan lingkungan sekitarnya.



Gambar 1. Berkoordinasi Dengan Mitra

Penyusunan Materi Pelatihan

Koordinasi dengan mitra dan kesepakatan jadwal pelaksanaan PKM telah selesai, kemudian anggota tim PKM melanjutkan ke tahap persiapan materi pelatihan. Langkah ini penting karena materi yang diberikan harus sesuai dengan kebutuhan yang telah ditetapkan sebelumnya. Anggota tim PKM secara aktif mengadakan pertemuan untuk berkoordinasi dan menyusun materi pelatihan yang terstruktur dan informatif. Proses koordinasi berjalan lancar, menghasilkan materi dalam format presentasi PowerPoint yang profesional untuk setiap topik yang akan disampaikan.

Materi yang disusun mencakup berbagai aspek penting dalam kewirausahaan, termasuk *entrepreneur mindset* untuk membangun sikap mental yang tepat dalam

(I Made Dwi Hita Darmawan, Ida Bagus Ardhi Putra)

berwirausaha, *business model canvas* untuk merancang model bisnis yang efektif, penyusunan *pitch deck* untuk mengkomunikasikan ide bisnis secara persuasif, dan Manajemen Keuangan Bisnis untuk mengelola keuangan secara cerdas dan efisien.

Pembuatan materi pelatihan komprehensif yang sesuai dengan kebutuhan mitra diharapkan dapat membantu para peserta memperoleh informasi dan kemampuan penting untuk memajukan usaha kewirausahaan mereka. Fase ini menjadi dasar yang kuat untuk penerapan pelatihan kewirausahaan kreatif yang efektif selanjutnya.



Gambar 2. Poster Pelatihan



Gambar 3. Materi Pelatihan

Pelaksanaan Pelatihan

Tahapan ketiga dari kegiatan ini adalah pelaksanaan pelatihan yang dilakukan oleh Tim PKM kepada siswa SMAK Santo Yoseph Denpasar pada tanggal 16-17 April 2024. Pelatihan ini diikuti oleh 46 peserta siswa yang antusias untuk memperoleh pengetahuan dan keterampilan baru dalam bidang kewirausahaan. Materi pelatihan disampaikan selama dua hari berturut-turut, dengan penekanan pada *entrepreneur*



Gambar 6. Presentasi *Pitch Deck*



Gambar 7. Pelatihan Manajemen Keuangan Bisnis

Setelah rangkaian pelatihan selesai, tim melanjutkan dengan melakukan pendampingan selama seminggu kepada peserta dalam penyusunan *pitch deck* dan progres perintisan usaha. pendampingan ini bertujuan untuk memastikan bahwa peserta tidak hanya memahami materi secara teoritis, tetapi juga mampu mengimplementasikannya dalam perencanaan dan pelaksanaan usaha secara nyata. Dengan pendampingan yang berkesinambungan, pengabdian masyarakat ini memberikan kesan progresif dan berkelanjutan. Hal ini juga memungkinkan peserta untuk mendapatkan bimbingan langsung dari tim ahli yang dapat membantu mereka mengatasi tantangan dan mengoptimalkan potensi usaha yang mereka rintis.



Gambar 8. Foto Bersama

melalui pendampingan yang diberikan, diharapkan peserta dapat menghasilkan *pitch deck* yang kuat dan terstruktur dengan baik, serta memperlihatkan kemajuan yang signifikan dalam progres perintisan usaha mereka. Dengan demikian, pengabdian masyarakat ini tidak hanya memberikan pengetahuan, tetapi juga membantu membangun keterampilan dan kompetensi yang berkelanjutan bagi peserta.

Evaluasi

Tahapan terakhir dari kegiatan PKM ini adalah evaluasi, yang bertujuan untuk mengukur keberhasilan dan kepuasan peserta terhadap pelaksanaan pelatihan. Dari pelaksanaan yang sudah dilaksanakan, secara keseluruhan berjalan dengan baik dan lancar, mencerminkan kualitas dan profesionalisme tim PKM dalam menyelenggarakan kegiatan ini. Dalam tahapan evaluasi ini, peserta pelatihan diminta untuk mengisi angket respon melalui *google form*. Angket tersebut dirancang untuk mengevaluasi berbagai aspek pelatihan, mulai dari materi yang disampaikan, metode pengajaran, hingga suasana dan kenyamanan selama kegiatan berlangsung.

Hasil evaluasi menunjukkan tingkat kepuasan yang tinggi dari peserta pelatihan. Mereka memberikan respons yang sangat positif dan mengungkapkan antusiasme serta kepuasan mereka terhadap materi-materi yang disampaikan, kualitas narasumber, serta format pelatihan yang interaktif dan menginspirasi. Hasil ini dilihat dari pengisian kuesioner yang telah diisi peserta pelatihan mengenai pendapat mereka terkait pelatihan yang telah dilaksanakan. Dengan demikian, evaluasi yang dilakukan menegaskan bahwa pelatihan ini berhasil mencapai tujuan utamanya, yaitu memberikan manfaat yang nyata dan memberdayakan peserta untuk mengembangkan potensi kewirausahaan mereka.

Tanda lain yang menggembirakan bahwa latihan ini memberikan dampak yang positif dan signifikan bagi para peserta adalah dukungan dan kegembiraan mereka.

Simpulan

Dari rangkaian kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang telah dilaksanakan, terlihat jelas bahwa kegiatan ini telah menghasilkan output dan outcome yang cukup baik dan dapat diterima dengan baik oleh para peserta pelatihan. Hasil dari kegiatan ini meliputi penyampaian materi pelatihan yang komprehensif tentang *entrepreneur mindset*, *business model canvas*, penyusunan *pitch deck*, dan manajemen keuangan bisnis. materi-materi ini dirancang dengan baik dan disampaikan secara interaktif, sehingga memberikan pemahaman yang mendalam dan relevan bagi peserta dalam mengembangkan wirausaha mereka.

Selain itu, kegiatan ini juga berhasil dalam pendampingan pasca-pelatihan yang bertujuan untuk membantu peserta dalam menyusun *pitch deck* dan mempercepat progres perintisan usaha mereka. dukungan ini memberikan dampak yang positif dan memperlihatkan komitmen tim PKM dalam memberikan kontribusi yang berkelanjutan bagi peserta. Hasil evaluasi yang diperoleh menunjukkan tingkat kepuasan yang tinggi dari peserta terhadap pelaksanaan pelatihan. Peserta mengungkapkan antusiasme dan apresiasi terhadap kualitas materi, format pelatihan, serta bimbingan pasca-pelatihan yang diberikan.

Dengan demikian, kegiatan PKM ini dapat disimpulkan sebagai sukses dan memberikan dampak yang positif dalam membekali peserta dengan pengetahuan, keterampilan, dan dukungan yang diperlukan untuk merintis dan mengembangkan usaha mereka. Semangat dan antusiasme peserta juga menjadi indikator kuat bahwa kegiatan ini memberikan nilai tambah yang signifikan dan relevan bagi mereka dalam menghadapi tantangan di dunia kewirausahaan.

Daftar Rujukan

- Dona, E., Hidayati, H., Abaharis, H., & Zusmawati, Z. (2022). PELATIHAN PEMBUATAN PROFIL KEWIRAUSAHAAN SISWA SMA 2 VII KOTO SUNGAI SARIK. Jurnal Abdimas. <https://www.jabb.lppmbinabangsa.id/index.php/jabb/article/view/228>
- Hidayah, N., & Nawawi, M. T. (2021). Pelatihan Strategi Perencanaan Bisnis yang Kompetitif dalam Berwirausaha pada Siswa SMA. COMSERVA. <https://comserva.publikasiindonesia.id/index.php/comserva/article/view/14>
- Krisnawati, N., Mbouw, E., & Salem, S. (2021). Meningkatkan Keterampilan Wirausaha Siswa Sekolah Menengah Melalui Pelatihan Bisnis Simulasi di Wilayah Jakarta dan Tangerang. Wikrama Parahita. <https://e-jurnal.lppmunsera.org/index.php/parahita/article/view/2573>
- Masri, D. (2022). Asistensi Sosialisasi Peningkatan Wirausaha Dengan Memanfaatkan Teknologi Pada Guru Sma Darul Ilmi Murni. Jurnal Altifani Penelitian Dan

- Pengabdian Kepada Masyarakat.
<http://altifani.org/index.php/altifani/article/view/224>
- Purba, R., Damanik, S. W. H., Siahaan, R., Fitrianiingsih, F., & ... (2022). Motivasi Siswa dalam Mempersiapkan Diri Mengenal Dunia Kewirausahaan di Tingkat SMA. *Jurnal Abdidas*. <https://abdidas.org/index.php/abdidas/article/view/545>
- Rosid, A., Hafidiah, A., Yuniarti, Y., & ... (2020). Peningkatan Motivasi Kewirausahaan Para Pelaku Usaha di Desa Warnasari Kecamatan Pangalengan Kabupaten Bandung. *Kaibon Abhinaya*. <https://e-jurnal.lppmunsera.org/index.php/KA/article/view/2061>
- Windayani, N. R., Pritasari, O. K., & ... (2022). Pelatihan Jiwa Kewirausahaan Di SMA Negeri 1 Karas. *Lambung Inovasi*. <https://journal-center.litpam.com/index.php/linov/article/view/956>
- Windayani, N. R., Pritasari, O. K., & ... (2023). Pelatihan Menicure Kepada Siswa Dalam Implementasikan Pada Mata Pelajaran Produk Kreatif Dan Kewirausahaan Di SMK Kesehatan Surabaya. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa*. <https://jurnalpengabdianmasyarakatbangsa.com/index.php/jpmba/article/view/473>
- Zulfi, S. N. A., & Ulfah, M. (2023). Penguatan Kompetensi dalam Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan Peserta Didik Kelas X Merdeka 9 SMA Negeri 2 Pontianak. *Jurnal Pendidikan Tambusai*. <https://www.jptam.org/index.php/jptam/article/view/11523>