

# Peningkatan Kemampuan Kewirausahaan Siswa Melalui Pelatihan Pemasaran Produk

Saipul Wakit<sup>1\*</sup>

<sup>1</sup> Universitas Muhammadiyah Jember; [saipulwakitunmuh@gmail.com](mailto:saipulwakitunmuh@gmail.com)

DOI: <https://doi.org/10.32528/jiwakerta.v4i1.20942>

\*Correspondensi: Saipul Wakit

Email: [saipulwakitunmuh@gmail.com](mailto:saipulwakitunmuh@gmail.com)



**Copyright:** © 2023 by the authors. Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY) license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

**Abstrak:** Kewirausahaan merupakan kegiatan untuk menumbuhkan inovasi dan potensi diri dalam meningkatkan kesejahteraan maupun keuntungan secara ekonomi. Hal tersebut tentunya menjadi sebuah kebutuhan seseorang dalam rangka untuk memperoleh kesejahteraan secara materi maupun non material. Secara obyektif kemampuan kewirausahaan belum banyak dimiliki oleh mitra melainkan hanya sebagian kecil. Berdasarkan masalah yang dihadapi oleh mitra yakni terdapat beberapa persoalan yang harus dituntaskan yaitu minimnya pengetahuan, pengalaman, dan motivasi mitra dalam kegiatan kewirausahaan. Untuk menjawab masalah mitra dilakukan melalui metode diskusi, pelatihan, motivasi dan dilakukan sebuah role play kegiatan kewirausahaan dan pemasaran. Adapun hasil dari kegiatan ini

adalah adanya peningkatan secara signifikan dari hal pengetahuan, keterampilan dan pengalaman mitra dalam bidang pemasaran produk melalui role play. Secara subyektif adanya motivasi yang tinggi mitra untuk membangun usaha mandiri untuk meningkatkan kompetensi dan inovasi.

**Keywords:** Kewirausahaan, Pelatihan, siswa, Pemasaran dan Produk

**Abstract:** Entrepreneurship is an activity to foster innovation and self-potential in increasing prosperity and economic profit. This is of course a person's need in order to obtain material and non-material prosperity. Objectively, the entrepreneurial ability is not owned by many partners, but only a small part. Based on the problems faced by partners, there are several problems that must be resolved, namely the lack of knowledge, experience, and motivation of partners in entrepreneurial activities. To answer partner problems, discussions, training, motivation and role play are carried out in entrepreneurship and marketing activities. The result of this activity is a significant increase in the knowledge, skills and experience of partners in the field of product marketing through role play. Subjectively, there is high motivation for partners to build independent businesses to increase competence and innovation.

**Keywords:** Entrepreneurship, Training, students, Marketing and Products

## Pendahuluan

Pendidikan berdasarkan Undang-undang merupakan usaha sadar yang dilakukan oleh seseorang dengan tujuan untuk meningkatkan kemampuan baik secara kognitif, psiko-motorik dan afektif yang dapat dilakukan melalui proses pendidikan formal maupun non formal. Pendidikan formal merupakan proses yang ditempuh seorang pelajar dengan jenjang yang telah ditetapkan oleh pemerintah. Sedangkan Pendidikan non formal merupakan proses yang ditempuh seseorang dalam rangka meningkatkan keterampilan maupun pengalaman di luar pendidikan formal (Sisdiknas, 2003).

berdasarkan amanah undang-undang bahwa pendidikan nasional diarahkan untuk men-

ciptakan sumberdaya manusia yang memiliki kecerdasan sepritual, kepribadian, akhlak dan keterampilan. Berkaitan dengan keterampilan salah satu unsur penting yang harus dimiliki oleh peserta didik adalah kewirausahaan. Berdasarkan data yang dikeluarkan kementerian Pendidikan bahwa jiwa kewirausahaan masyarakat Indonesia hanya 3, 47 % dari jumlah penduduk pada tahun 2021. Melihat keprihatinan tersebut diperlukan usaha secara serius dan bersungguh-sungguh bahwa pendidikan dalam era 4.0 tidak hanya mengedepankan penguasaan ilmu pengetahuan saja akan tetapi harus disertai dengan pengalaman dan keterampilan yang bermanfaat. Adapun keterampilan yang harus dimiliki oleh siswa adalah kemampuan dalam berwirausaha. Hal ini sebagaimana tertuang dalam PP No. 41 Tahun 2011 bahwa Kemendiknas menyarankan untuk melakukan pelatihan dan pembinaan *interprenuer* melalui workshop maupun kegiatan lainnya.

Menurut para ahli Kewirausahaan merupakan usaha yang dilakukan oleh seseorang yang bersifat individu dalam rangka untuk meningkatkan pendapatan finansial. Secara substantif (Saragih, 2017) menjelaskan bahwa kewirausahaan merupakan kegiatan inovatif yang dilakukan oleh seseorang untuk memperoleh peluang dalam mencapai usaha yang dilakukan. Dalam konteks kewirausahaan tentunya usaha yang akan di capai adalah bertambahnya keuntungan seseorang dari kegiatan yang dilakukannya. Kewirausahaan dianggap penting karena merupakan kegiatan yang dilakukan oleh seseorang yang memiliki manfaat. Adapun manfaat dari kegiatan pelatihan kewirausahaan sebagaimana dijelaskan oleh (Kusuma, 2021) yaitu menumbuhkan semangat *interprenuer*, meningkatkan kemampuan usaha, meningkatkan wawasan dalam bisnis, memberikan pemahaman dalam penyelesaian masalah bisnis dan meningkatkan kepercayaan diri dalam usaha.

Berdasarkan teori tersebut apabila dikaitkan dengan kondisi obyektif mitra sangat tepat untuk dilakukan sebuah kegiatan pengabdian masyarakat yang dikemas dengan kegiatan pelatihan pemasaran. berdasarkan profil mitra merupakan sekolah formal menengah kejuruan di bawah naungan Yayasan yang terletak di wilayah kabupaten jember. Secara kelembagaan mitra merupakan sekolah dengan jumlah siswa 80-an siswa dengan tenaga pendidik berjumlah 12 guru yang berlatar belakang sarjana. Adapun konsentrasi dari sekolah ini adalah jurusan akuntansi pemasaran. Pada jurusan tersebut selama ini siswa hanya dibekali dengan pembelajaran yang bersifat teoritis tanpa ditunjang dengan keterampilan praktik. Sehingga siswa kurang memahami bagaimana implemetasi pemasaran yang baik mulai dari penataan produk, pameran produk maupun simulasi pemasaran produk.

Berdasarkan kondisi tersebut maka diperlukan sebuah pelatihan dan keterampilan yang berkaitan dengan pemasaran dan promosi produk terhadap mitra, dimana kegiatan ini dikhususkan kepada siswa kelas XII jurusan pemasaran. Berdasarkan data siswa kelas XII lebih dari 27 siswa yang telah memiliki usaha secara individu maupun kelompok seperti jualan online, pembuatan kotak tisu, pembuatan sandal dari bahan bekas, pembuatan kue *home made*, tempat kue dan lain-lain sebagaimana gambar di bawah ini.



Gambar: 1 Hasil Karya Siswa Kelas XII

Dari beberapa produk yang telah dihasilkan siswa belum dapat menjual secara maksimal karena memiliki beberapa permasalahan yaitu. 1) Pemasaran dilakukan secara tradisional yang hanya ditawarkan kepada teman-teman melalui aplikasi whatshap atau group kelas. 2) Minimnya keterampilan siswa dalam *role play* hasil produk, 3) kurang percaya diri dalam memasarkan produk hasil kewirausahaan. Berdasarkan masalah tersebut mitra membutuhkan program yang dapat membantu dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi. Adapun kegiatan yang dapat memberikan stimulasi yang bersifat *problem solving* yaitu kegiatan pendampingan melalui kegiatan pelatihan pemasaran serta promosi produk terhadap mitra.

## Metode

Berkaitan dengan metode kegiatan yang dilakukan bersama mitra tentunya bersifat kondisional sesuai dengan kebutuhan dan masalah yang dihadapi. Secara ringkas metode kegiatan peningkatan keterampilan kewirausahaan disajikan dalam tabel berikut ini:

Tabel 1: Metode Pelaksanaan Penyuluhan Anti Narkoba Berbasis Spiritual Islam

No	Tahapan	Indikaror	luaran
1	Persiapan	a. Menyiapkan surat izin kegiatan di lokasi tersebut. b. Mencari informasi dan menentukan solusi atas permasalahan tersebut. c. Menyusun rencana dan jadwal kegiatan.	a. Adanya surat izin kegiatan. b. Adanya solusi yang dapat di musyawarahkan Bersama mitra c. Adanya jadwal kegiatan yang sudah tersusun.
2	Pelaksanaan Pelatihan Pemasaran	a. Pengisian formulir pre test b. Pemaparan materi dengan menggunakan LCD, pengeras suara, dan slide power point. c. Metode sesi tanya jawab	a. Untuk mengetahui pemahaman peserta sebelum kegiatan. b. Materi yang disampaikan sesuai dengan kebutuhan mitra tentang pemasaran dan promosi produk.

			c. Metode ini bertujuan untuk mengetahui masalah yang dihadapi dengan berdiskusi secara langsung, untuk menunjang pemahaman mitra.
3	Pelatihan Role Play	Pelatihan <i>role play</i> dilaksanakan secara berkelompok dan diselenggarakan di SMK 1 Jember yang direview oleh TIM Penilai.	Siswa terampil dalam menyajikan produk dan mampu memasarkan produk dengan cara yang menarik dan profesional.
	Evaluasi	a. Evaluasi hasil pre-test dan post-test peserta pelatihan. b. Evaluasi hasil role play pemasaran produk	a. Memberikan informasi mengenai pengetahuan, keterampilan, pemahaman dari kegiatan pemasaran. b. Mitra mengetahui keterampilan siswa dalam menampilkan produk secara baik dan benar.

### Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan dilokasi mitra dikatakan tercapai atau tidak dapat diukur dengan beberapa indikator. Adapun indikator yang diukur adalah kemampuan secara kognitif yakni *knowledge* (pengetahuan). Hal ini sebagaimana dikemukakan oleh Pratama (2019) bahwa indikator dari sebuah pelatihan adalah adanya perubahan secara konkrit pengetahuan peserta. Berdasarkan hasil pengukuran pengetahuan sebelum dilakukannya kegiatan memperoleh informasi sebagai berikut:

**Tabel 2:** Hasil *Pre Test* Peserta Sebelum Diberikan Pelatihan

Pengetahuan	Frekuensi	Persentase (%)
Kurang	18	60
Cukup	10	34
Baik	2	6
Jumlah	30	100

Dari tabel dua di atas dapat memperoleh informasi bahwa tingkat pemahaman siswa dalam hal pemasaran dan promosi produk masih minim. Hal tersebut dapat diketahui bahwa sekitar 60 % siswa memiliki pengetahuan yang kurang dengan jumlah 18 siswa. Adapun untuk pengetahuan yang sedang berjumlah 10 siswa dengan persentase 34%,

sedangkan untuk siswa yang memiliki pengetahuan baik berjumlah 2 siswa dengan persentase 6%. Hal ini menunjukkan bahwa mitra memerlukan penguatan dan pendampingan guna untuk meningkatkan pengetahuan dalam bidang pemasaran. Setelah dilakukan kegiatan yakni pelatihan melalui penyampaian materi dan diskusi Bersama mitra maka terjadi penambahan pengetahuan. hal ini diketahui sebagaimana data hasil *post test* yang dilakukan pasca kegiatan yang tercantum dalam tabel di bawah ini:

**Tabel 3:** Hasil Pelaksanaan Kegiatan

Pengetahuan	Frekuensi	Persentase
Kurang	0	0
Cukup	4	13,5
Baik	26	86,5
Jumlah	30	100

Berdasarkan tabel tiga di atas dapat diperoleh informasi bahwa setelah dilakukan kegiatan terdapat kemajuan yang baik. Hasil evaluasi melalui *post test* terhadap masing-masing siswa yang mengikuti pelatihan maka terjadi peningkatan secara signifikan terhadap pengetahuan siswa tentang pemasaran. Hal ini sebagaimana data yang menjelaskan bahwa sekitar 86 % siswa telah memahami konsep dan tata cara pemasaran yang baik. Adapun sekitar 13,5 % siswa memiliki pengetahuan yang cukup. Hal ini bila dibandingkan dengan hasil *pre test* masih terdapat siswa yang persentasenya tinggi (60%) memiliki pengetahuan kurang. Sedangkan pada hasil *post test* tidak terdapat siswa yang memiliki pengetahuan yang cukup dengan jumlah nihil (0%). Hal tersebut mengindikasikan bahwa secara umum siswa memahami pemasaran produk yang baik dari segi penataan produk, mengemas produk agar menarik serta kemampuan siswa dalam mempromosikan produk kepada pelanggan dengan teknik dan etika yang baik. Berkaitan dengan kemampuan dan keterampilan siswa dalam memasarkan maupun mengenalkan produk berdasarkan hasil *role play* yang dilakukan secara bersama-sama dapat dijelaskan sebagai berikut: 1) siswa memahami teknik penataan produk secara baik dan benar, 2) siswa dapat mengemas dan menempatkan produk sesuai dengan jenis produk, 3) siswa dapat berkomunikasi dengan pelanggan secara baik, 4) siswa memiliki rasa percaya diri terhadap produk yang dihasilkan oleh siswa. Temuan tersebut sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Khamimah (2020) bahwa manfaat dari kewirausahaan adalah untuk meningkatkan potensi dan kemandirian ekonomi seseorang dan berdampak pada kesejahteraan individu maupun masyarakat. Salah satu dampak untuk individu adalah mampu menciptakan produk serta dapat memasarkan kepada hal layak. Salah satu kompetensi pasca kegiatan pengabdian masyarakat adalah bertambahnya keterampilan mitra dalam memasarkan produk secara profesional. Kondisi tersebut dapat dilihat dalam dokumentasi di bawah ini:



Gambar 2: Role Play Hasil Produk

Selain dibekali keterampilan dalam kegiatan *role play* para siswa diberikan keterampilan dalam menyusun dan memamerkan produk. Hal tersebut dilakukan dengan tujuan untuk memberikan pengalaman dalam menyajikan produk terhadap pelanggan. Dengan penataan yang baik maka pelanggan akan mudah melihat, mengenali produk serta memberikan ketertarikan pelanggan untuk membeli produk. Hal ini sebagaimana dijelaskan oleh Bahtiyar (2019) bahwa salah satu keuntungan dari kegiatan *role play* adalah memberikan pengetahuan dan pengalaman secara langsung sebuah pemasaran produk. Selain itu keuntungan dari *role play* adalah adanya pengalaman berbagai macam peran dalam kegiatan bisnis jual beli (Farida, 2017). Secara praktis praktik *role play* bersama mitra dapat disimak dalam gambar di bawah ini:



Gambar 3: Praktik Penataan Produk

Berdasarkan gambar tersebut dapat diamati bahwa peserta *role play* memasarkan dan menyajikan produk tersusun secara rapi. Selain itu mitra memiliki pengalaman dalam kegiatan simulasi jual beli serta mampu menjelaskan kelebihan dan kekurangan produk yang dijual. Hal tersebut terjadi karena dalam kegiatan *role play* terdapat asesor atau tim penilai dari kalangan akademisi maupun kalangan profesional yang telah bergelut dalam kegiatan usaha waralaba maupun bisnis supermarket. Hal ini tentunya menjadi sebuah keuntungan besar bahwa mitra dapat berdiskusi secara langsung oleh orang-orang yang berkompeten dalam bidang pemasaran (Said, 2019). Selain itu tim asesor akan memberikan stimulasi dan motivasi kepada mitra apabila terdapat kekurangan dalam *role play* sebagai evaluasi dan perbaikan (Nuryati, 2021).

## Simpulan

Kegiatan pengabdian masyarakat melalui pelatihan peningkatan kewirausahaan siswa terlaksana dengan baik serta terdapat peningkatan kompetensi baik secara pengetahuan, keterampilan maupun mental siswa dalam berwirausaha. Selain itu kegiatan pelatihan yang diselenggarakan di lokasi mitra merupakan kegiatan yang berdasarkan kebutuhan mitra yang bersifat urgen. Secara pengalaman mitra dapat memahami secara langsung terkait dengan program yang telah dilaksanakan dengan konsep learning by doing secara substansi siswa memahami secara praktis serta mampu mengaplikasikan konsep atau teori melalui simulasi role play penyajian produk.

## Ucapan Terima Kasih

Kami sampaikan terimakasih kepada seluruh unsur yang terlibat dalam kegiatan pengabdian masyarakat secara khusus disampaikan kepada kepala sekolah, guru dan siswa SMK selaku mitra kegiatan pengabdian masyarakat. Selain itu disampaikan terimakasih kepada kepala lembaga pengabdian masyarakat (LPPM) yang telah menyelenggarakan kegiatan seminar dan mempublikasikan artikel ini sebagai luaran program pengabdian masyarakat..

## Daftar Pustaka

- Bahtiyar, R.S (2019). Metode Role Playing dalam Peningkatkan Keterampilan Bercerita Pengalaman Jual Beli pada Siswa Sekolah Dasar. *Jurnal Ilmiah Sekolah Dasar*, Volume 3, No. 1, hal. 72-78.
- Farida, N.S. (2017). Manfaat penerapan metode pembelajaran role Playing pada praktikum seni tata hinding. *Jurnal Media Pendidikan, Gizi dan Kuliner*. Vol. 6, No. 1, hal. 82-91.
- Khamimah, W. (2020). Peran Kewirausahaan Dalam Memajukan Perekonomian Indonesia, *Jurnal Disrupsi Bisnis*, Vol. 4, No.3, hal. 228-2240.
- Kusuma, D. (2016) Pengaruh Efikasi Diri Dan Fasilitas Belajar Terhadap Prestasi Belajar Siswa Program Keahlian Pemasaran Smk Negeri 1 Sukoharjo, *Jurnal Pendidikan Bisnis dan Ekonomi*, Vol 2, No 2, Hal. 1-15.
- Nuryati, (2021). Metode Role Playing Dalam Meningkatkan Motivasi Berprestasi Anak Usia Dini Selama Masa Learning From Home, *Aş-şibyān Jurnal Pendidikan Anak Usia Dini* Vol. 6, No. 2. Hal. 141-148.
- Peraturan Pemerintah No. 41 Tahun 2011 tentang Pengembangan Kewirausahaan Dan Kepeloporan Pemuda Serta Penyediaan Prasarana Dan Sarana Kepemudaan.
- Pratama, A. (2019). Pengaruh pelatihan dan motivasi terhadap prestasi kerja di PT. Sentra anugrah motor, *Almana : Jurnal Manajemen dan Bisnis* Vol. 3 No. 2, hal. 242-253.

- Said. (2019). Penerapan Model Pembelajaran Role Playing Untuk Meningkatkan Keterampilan Berbicara Dan Hasil Belajar Bahasa Indonesia Pada Siswa Kelas VI SD 2 Padurenan, Inopendas Jurnal Ilmiah Kependidikan ISSN 2615-5443, Vol. 2 No. 1, hal. 9-17.
- Saragih, R. (2017) Membangun Usaha Kreatif, Inovatif Dan Bermanfaat Melalui Penerapan Kewirausahaan Sosial, Jurnal Kewirausahaan, Vol.3, No.2, Hal. 27-34.
- Undang-Undang Republik Indonesia tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional pasal 1.