

Pelatihan Persiapan Berwirausaha Bagi Siswa SMA PGRI 3 Bogor

*Entrepreneurship
Readiness for
Student*

Yulia Nurendah, Weman Suardy, Iswandi Sukartaatmadja
*Program Studi Manajemen Pemasaran, Institut Bisnis dan Informatika Kesatuan
Program Studi Manajemen, Institut Bisnis dan Informatika Kesatuan
E-mail: yulia@ibik.ac.id*

207

ABSTRAK

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini bertujuan meningkatkan kemauan, pemahaman dan kemampuan para guru dalam berwirausaha. Pelatihan Kewirausahaan bagi Murid-Murid SMA PGRI 3 Bogor dalam program pengabdian masyarakat ini diharapkan dapat memberikan pemahaman dan juga kemampuan murid dalam berwirausaha yang akan berdampak pada peningkatan mutu lulusan di SMA PGRI 3 Bogor. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi (a) ceramah atau penyuluhan yang berisi penyampaian atau pemaparan informasi untuk materi yang bersifat umum dan teoritis, dalam hal ini adalah materi untuk memotivasi murid-murid agar mau berwirausaha, cara menanamkan pemahaman murid-murid tentang teknis berwirausaha dan hal-hal lain yang sangat penting untuk dikuasai oleh peserta pelatihan, (b) tanya jawab yang memungkinkan murid-murid menggali pengetahuan sebanyak-banyaknya tentang kewirausahaan, dan (c) simulasi untuk memberikan kesempatan mempraktekkan materi pelatihan yang diperoleh. Kegiatan PPM yang telah dilaksanakan ini berjalan dengan baik dan lancar sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai dari program ini, dan mendapatkan hasil yang baik. Murid-murid SMA PGRI 3 Bogor memperoleh sharing pengetahuan dan pengalaman tentang kewirausahaan.

Submitted:
NOVEMBER 2020

Accepted:
DESEMBER 2020

Kata Kunci : *Kewirausahaan*

ABSTRACT

This Community Service activity aims to increase the willingness, understanding and ability of teachers in entrepreneurship. Entrepreneurship Training for Students of SMA PGRI 3 Bogor in this community service program is expected to provide understanding and also the ability of students in entrepreneurship which will have an impact on improving the quality of graduates at SMA PGRI 3 Bogor. The methods used in this activity include (a) lectures or outreach which contains the delivery or exposure of information for general and theoretical material, in this case is material to motivate students to become entrepreneurs, how to instill students' understanding of technical entrepreneurship and other things that are very important to be mastered by training participants, (b) question and answer that allows students to explore as much knowledge as possible about entrepreneurship, and (c) simulations to provide opportunities to practice the training material obtained. The PPM activities that have been carried out are running well and smoothly in accordance with the objectives to be achieved from this program, and getting good results. PGRI 3 Bogor High School students gain knowledge and experience sharing about entrepreneurship.

Keywords: *Entrepreneurship*

JADKES

Jurnal Abdimas Dedikasi
Kesatuan
Vol. 1 No. 2, 2020
pp. 207-216
IBI KESATUAN
E-ISSN 2745-7508
DOI: 10.374/jadkes.v1i2.522

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Pengembangan pendidikan membutuhkan SDM yang handal. Dalam lingkup Sekolah Menengah, murid menjadi subyek yang sangat penting. Sehingga perlu untuk dilakukan proses pengembangan dan peningkatan kemampuan serta keterampilan murid-murid tersebut agar kelak menjadi lulusan yang mampu berkarya nyata. Pengembangan potensi murid salah satunya melalui kemampuan berwirausaha. Secara umum, kemampuan murid dalam hal berwirausaha masih perlu dikembangkan.

Dalam menjalankan wirausaha dibutuhkan pengetahuan dasar berwirausaha dan pengetahuan dasar manajemen. Pengetahuan dasar manajemen, organisasi dan sistem akan menghindari usaha daripada risiko manajemen. Setiap usaha dari yang paling kecil sekalipun membutuhkan manajemen yang baik untuk memastikan proses pemasaran, produksi, distribusi dan penjualan berlangsung dengan baik. Sistem manajemen yang buruk akan mengakibatkan adanya biaya yang tidak perlu dan berbagai permasalahan organisasi. Pengetahuan dasar berwirausaha, dan berbagai pengetahuan dasar manajemen menjadi aspek yang sangat penting yang harus dipelajari oleh calon bisnis entrepreneur untuk menghindari resiko manajemen yang dapat menyebabkan kegagalan usaha.

Berbagai permasalahan dalam bisnis terjadi dalam dinamika ekonomi saat ini. Dalam CEO Forum Metro TV, Perry Trisianto menjadi narasumber bersama para pengusaha properti. Seperti pengusaha ritel dan properti lainnya, ternyata Perry mengkonfirmasi lesunya pasar. Namun pada akhirnya Perry menyampaikan bahwa semakin susah apabila perusahaan tak mau berubah. Perry yang dikenal sebagai salah satu raja FO (Factory Outlet), tahu persis pendapatan dari penjualannya diberagam FO di Bandung semakin hari semakin turun. Tetapi, bedanya dengan pengusaha lainnya, Perry tak mau menuding masalahnya ada di daya beli. Masalahnya bukan didaya beli, tetapi gaya hidup masyarakat yang terus berubah cepat sekali.

Generasi millennials mempunyai cara pandang yang benar-benar berbeda dengan para incumbents yang telah bertahun-tahun menjadi *market leader*. Uang (daya beli) mereka memang belum sebesar generasi di atasnya yang lebih mapan, tetapi mereka bisa mendapatkan barang-barang dan jasa-jasa yang jauh lebih murah di jalur non-konvensional karena dunia ekonomi yang tengah peristiwa disruptif yang luar biasa. Di dunia baru itu mereka dimanjakan pelaku usaha baru yang telah berhasil meremajakan *business process*-nya. Mereka bukan pakai *marketing* konvensional (4P) melainkan business model. Lawan-lawan tangguh pemain-pemain lama itu kini hadir tak kasat mata, tak kelihatan. Ibarat taksi yang tak ada merknya di pintu, tanpa tulisan “taksi”, dan penumpang turun tak terlihat tengah membayar.

Intel selamat berkat *disruptive mindset*-nya. Saat ini kita saksikan hal itu tengah terjadi secara besar-besaran dalam *landscape* ekonomi Indonesia. Namun sayangnya kita hanya membaca sektor-sektor yang konvensional. Kita tak cermat membaca ketika penjualan sepeda motor turun sebesar 13,1 persen dan semen turun 1 persen untuk semester I tahun ini (dibanding periode yang sama tahun lalu). Kemana ia beralih? Juga tak kita baca bahwa pendapatan PT Astra International naik 30 persen sepanjang semester I tahun ini. Kita tak belajar dari pertarungan mainan anak-anak antara Hasbro (yang naik terus penjualannya karena bertransformasi dari mainan monopoli ke mainan transformer yang kaya “*experience*” dan *online games*) dengan Mattel (yang dari masa ke masa hanya membuat boneka Barbie). Para penjaja mainan juga luput memonitor beralihnya anak-anak ke permainan yang menantang seperti gym anak-anak, parkour dan mainan lain yang kaya *engagement*.

Tetapi yang lebih menarik adalah membaca data-data perputaran uang dalam bisnis non-konvensional yang akhirnya tampak dalam bidang logistik. Perusahaan yang paling sering disebut situs-situs belanja *online* semisal JNE atau JNT. Dari JNE didapatkan data pengiriman barang yang sangat signifikan. Tetapi yang mengagetkan terutama adalah

perubahan pola penyaluran barang dan sentra-sentra pengiriman. Harus diakui, *shifting* yang tengah terjadi sangat berdampak pada semua pemain lama Tak banyak yang menyadari bahwa beras dan bahan-bahan pokok yang dibeli para pedagang dan konsumen di Kalimantan, Sumatera dan Sulawesi saja sudah berawal dari Tokopedia dan Bukalapak. Barang-barang pangan itu juga bukan lagi diambil dari sentra-sentra konvensional yang selama ini kita kenal. Petanya telah berubah.

Tujuan Kegiatan

Mengacu pada permasalahan yang diajukan untuk dipecahkan, maka tujuan kegiatan ini adalah :

1. Meningkatkan kemauan murid-murid SMA PGRI 3 Bogor untuk berwirausaha.
2. Meningkatkan pemahaman murid-murid SMA PGRI 3 Bogor untuk berwirausaha.

Manfaat Kegiatan

Pelatihan Pelatihan Kewirausahaan Bagi Calon Pengusaha Muda untuk murid-murid SMA PGRI 3 Bogor dalam program pengabdian masyarakat ini diharapkan dapat memberikan pemahaman dan juga kemampuan murid-murid SMA PGRI 3 Bogor untuk berwirausaha yang akan berdampak pada peningkatan mutu lulusan di SMA PGRI 3 Bogor.

Adapun manfaat kegiatan secara rinci adalah sebagai berikut:

1. Bagi murid-murid SMA PGRI 3 Bogor.
Murid-murid SMA PGRI 3 Bogor menjadi termotivasi untuk berwirausaha
2. Bagi Sekolah
Kemampuan murid-murid SMA PGRI 3 Bogor untuk berwirausaha bermanfaat bagi sekolah dalam meningkatkan mutu lulusannya.

Tinjauan Pustaka

1. *Achievement Motivation Training*

a. *Analisis Diri*

- 1). Mengenali dan Memahami Kekuatan dan Kelemahan Diri, Motif Diri
- 2). Identifikasi kemampuan pribadi dari aspek pengetahuan, ketrampilan dan sikap.
- 3). Identifikasi apa yang menjadi kelemahan-kelemahan kita baik pada aspek pengetahuan, keterampilan maupun sikap.
- 4). Temukan apakah kelemahan tersebut dapat diatasi dan strategi apa yang bias dilakukan untuk mengurangi atau menghilangkan kelemahan itu.
- 5). Secara berkala lakukan penilaian pada diri sendiri yang dapat mendorong adanya perubahan pribadi karena bisa menciptakan perasaan-perasaan baru, temuan-temuan baru, kemampuan-kemampuan baru, dan lain-lain.

b. *Pola Kebutuhan Manusia*

- 1). Kebutuhan Fisik dan Sosial
- 2). *Physiological Needs* (kebutuhan fisik dan biologis)
 - a). *Physiological Needs* yaitu kebutuhan untuk mempertahankan hidup. Yang termasuk ke dalam kebutuhan ini adalah makan, minum, perumahan, udara, dan sebagainya. Keinginan untuk memenuhi kebutuhan ini merangsang seseorang berperilaku atau bekerja giat
 - b). *Affiliation or Acceptance Needs or Belongingness* (kebutuhan sosial)
Affiliation or Acceptance Needs adalah kebutuhan sosial, teman, afiliasi, interaksi, dicintai dan mencintai, serta diterima dalam pergaulan kelompok pekerja dan masyarakat lingkungannya. Manusia mempunyai kebutuhan-kebutuhan sosial yang terdiri empat golongan:
 1. Kebutuhan akan perasaan diterima orang lain di lingkungan tempat tinggal dan bekerja (*sense of belonging*).
 2. Kebutuhan akan perasaan dihormati karena setiap manusia merasa dirinya penting (*sense of importance*).

3. Kebutuhan akan kemajuan dan tidak gagal (*sense of achievement*).
 4. Kebutuhan akan perasaan ikut serta (*sense of participation*).
- c. **Hierarki Kebutuhan**
- 1). Kebutuhan fisiologis/ dasar
 - 2). Kebutuhan akan rasa aman dan tentram
 - 3). Kebutuhan untuk dicintai dan disayangi
 - 4). Kebutuhan untuk dihargai
 - 5). Kebutuhan untuk aktualisasi diri
- d. **Motivasi**
- Motif** adalah dorongan yang menggerakkan seseorang bertindak laku dikarenakan adanya kebutuhan – kebutuhan yang ingin dipenuhi oleh manusia. **Motivasi** adalah dorongan psikologis yang mengarahkan seseorang ke arah suatu tujuan.
- e. **Proses Motivasi**
- Proses motivasi itu sendiri merupakan gabungan dari konsep kebutuhan, dorongan, tujuan, dan ganjaran. Proses motivasi dimulai ;
- Munculnya kebutuhan yang belum terpenuhi, yang menyebabkan adanya ketidak-seimbangan dalam diri seseorang dan berupaya untuk menguranginya dengan perilaku tertentu,
- Seseorang kemudian mencari cara-cara untuk memuaskan keinginan itu, Seseorang mengarahkan perilakunya kearah pencapaian tujuan atau prestasi dengan cara-cara yang telah dipilihnya yang didukung kemampuan, keterampilan maupun pengalamannya, Penilaian prestasi dilakukan dirinya sendiri atau orang lain yang dalam hal ini dapat saja orang lain atau atasan, atas keberhasilan dalam mencapai tujuan, dan perilaku yang yang ditunjukkan untuk memuaskan kebutuhan itu, akan dinilai sendiri oleh individu bersangkutan, sedangkan perilaku yang ditujukannya untuk pemenuhan kebutuhan finansial atau jabatan, pada umumnya dilakukan atasan atau pimpinan organisasi/perusahaan,
- Ganjaran (reward) ataupun hukuman (punishment) yang diterima atau dirasakan tergantung pada evaluasi atas prestasi yang dilakukan individu itu sendiri, Pada akhirnya, individu tersebut, menilai sejauh mana perilaku dan ganjaran telah memuaskan kebutuhannya.
- f. **Pola Berpikir Prestasi**
- 1). *Goal Setting*
 - 2). *Personal Responsibility*
 - 3). *Feedback*
 - 4). *Moderate Risk*
- g. **Interelasi Antar Individu**
- 1). Mengenali Pola Hubungan dengan Orang Lain
 - 2). Membina Hubungan Baik
- h. **Motif Kekuasaan (Power)**
- 1). Berbagai Sumber Kekuasaan
 - 2). Motif Kekuasaan yang Perlu Dikembangkan
- i. **Pengembangan Motivasi Diri**
- 1). Analisis Kerja
 - 2). Mengembangkan Motivasi Diri
2. **Melatih kecerdasan emosional**

Kecerdasan tersebut dapat dilatih. Cara paling awal adalah dengan mengenali emosi diri Anda ketika terjadi. Kenali apa saja yang berkecamuk dalam dada Anda dan suara-suara yang memerintahkan Anda untuk bertindak. Tahapan berikutnya adalah melakukan kontrol diri terhadap berbagai bentuk emosi yang ada. Bagaimana Anda mengendalikan diri ketika marah, tidak terpuruk ketika merasa kecewa, dapat bangkit dari kesedihan, mampu memotivasi diri dan bangkit ketika tertekan, mengatur diri dari kemalasan, menetapkan target yang menantang namun wajar, serta bisa menerima keberhasilan maupun kegagalan dengan lapang dada. Jika hal tersebut sudah Anda kuasai, selanjutnya adalah melatih kematangan sosial. Bagaimana Anda berempati – merasakan apa yang dirasakan orang lain – sehingga bisa memberi respon yang tepat terhadap sinyal-sinyal emosi yang ditampilkan orang lain. Kematangan ini akan mudah dikembangkan jika Anda aktif terlibat dalam organisasi, bekerjasama dengan orang lain dan memiliki interaksi sosial yang intens. Latihlah kemampuan Anda dalam memimpin dan dipimpin, memotivasi orang lain, serta mengatasi dan mengelola konflik. Memahami emosi sangat membantu dalam mengenali diri dalam tahap awal. Selanjutnya adalah mengenali dan mengendalikan oknum-oknum yang saling berperang dalam diri: berbagai keinginan, kesombongan, iri hati, dengki, kebencian, amarah dan sifat-sifat lainnya.

Cerdas secara emosional akan membantu Anda pada tahap awal untuk mengenali diri dengan lebih baik, sekaligus bersikap positif dan melatih kematangan menghadapi kehidupan, apapun yang terjadi: susah atau senang, sukses atau gagal, mudah atau sulit. Pengertian dari analisis SWOT adalah suatu metode penyusunan strategi organisasi atau perusahaan yang lingkungannya masih dalam satu unit bisnis tunggal. Ruang lingkup bisnis tunggal tersebut bisa berupa domestik ataupun multinasional. SWOT merupakan singkatan dari Strength (kekuatan), Weakness (kelemahan), Opportunities (peluang), dan Threats (ancaman/kendala). Penggunaan analisis SWOT yang secara sistematis dapat membantu dalam mengidentifikasi faktor-faktor di dalam perusahaan yang terdiri dari Strength (S) dan Weakness (W), serta faktor-faktor dari luar perusahaan yang terdiri dari Opportunities (O) dan Threats (T).

PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu Pelaksanaan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dilaksanakan pada tanggal 19 Februari 2020. Kegiatan ini diawali dengan langkah awal yaitu kegiatan observasi pemahaman tentang berwirausaha pada murid-murid SMA PGRI 3 Bogor. Selanjutnya, menetapkan peserta pelatihan Kewirausahaan bagi Calon Pengusaha Muda pada tanggal 19 Februari 2020.

Kerangka Pemecahan Masalah

Permasalahan yang diangkat dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat di SMA PGRI 3 Bogor adalah memotivasi, kemauan dan kemampuan berwirausaha. Oleh karena itu, diusulkan kerangka pemecahan masalah secara operasional. Kerangka pemecahan masalah dimaksud dilakukan dengan menerapkan langkah kerja dalam pengabdian masyarakat sebagai berikut :

1. Menetapkan jumlah peserta pelatihan yaitu murid-murid kelas 12 pada SMA PGRI 3 Bogor
2. Semua peserta dikumpulkan di suatu tempat/ruangan yang memadai untuk penyelenggaraan pelatihan
3. Memberikan materi pelatihan yang meliputi :
 - a. **Materi 1** : meningkatkan motivasi murid-murid kelas 12 pada SMA PGRI 3 Bogor dalam kemauan dan kemampuan berwirausaha

- b. **Materi 2** : pemahaman dalam mengidentifikasi, memilih dan merumuskan tentang berwirausaha
 - c. **Materi 3** : melaksanakan teknis kemampuan pelatihan berwirausaha
- Kerangka pikir untuk pemecahan masalah dapat dipaparkan dalam bentuk matriks

berikut :

Tabel 1. Kerangka Pikir Untuk Pemecahan Masalah

	Masalah	Upaya Pemecahan Masalah
1	Bagaimana memotivasi (membangun kemauan) diri murid-murid SMA PGRI 3 Bogor untuk berwirausaha?	Dilakukan penyuluhan/Penataran diisi ceramah, tanya jawab dan contoh kasus
2	Bagaimana meningkatkan pemahaman murid-murid SMA PGRI 3 Bogor untuk berwirausaha?	Dilakukan penyuluhan/Penataran diisi ceramah, tanya jawab dan contoh kasus

Khalayak Sasaran Antara Yang Strategis

Sasaran kegiatan ini adalah murid-murid SMA PGRI 3 Bogor yang mempunyai kemauan dan kemampuan untuk dilatih berwirausaha. Pemilihan dan penetapan sasaran pelatihan ini mempunyai pertimbangan rasional-strategis dalam kaitannya dengan upaya peningkatan kualitas lulusan SMA PGRI 3 Bogor di masa mendatang. Kegiatan pelatihan ini merupakan bentuk pembinaan kemampuan murid-murid SMA PGRI 3 Bogor untuk berwirausaha.

Keterikatan

Kegiatan pengabdian pada masyarakat yang dilakukan ini secara teknis melibatkan kerjasama antara instansi/lembaga Institut Bisnis dan Informatika Kesatuan dalam hal ini adalah Lembaga Pengabdian pada Masyarakat beserta tim pelaksananya, Jurusan Manajemen S1 dan Jurusan Manajemen Pemasaran D III IBI Kesatuan, dan para Murid SMA PGRI 3 Bogor.

Keberadaan Lembaga Pengabdian pada Masyarakat, Jurusan Manajemen S1 dan Jurusan Manajemen Pemasaran D III IBI Kesatuan, dan para Murid SMA PGRI 3 Bogor didukung oleh sumber daya manusia yang bermutu dan profesional sesuai dengan bidangnya, serta sarana prasarana yang lengkap dan memadai untuk mendukung kegiatan pelatihan dalam rangka penerapan Ipteks. Beberapa hal yang berkaitan dengan sumber daya manusia serta sarana dan prasarana Lembaga Pengabdian Masyarakat, Jurusan Manajemen S1 dan Jurusan Manajemen Pemasaran D III IBI Kesatuan, adalah sebagai berikut :

1. Memiliki ruang untuk penataran/pelatihan teori.
2. Memiliki dosen yang profesional dan berpengalaman dalam menghasilkan berbagai jenis bisnis.
3. Memiliki dosen yang profesional dan berpengalaman dalam pelaksanaan kegiatan penataran dan pelatihan.

Sedangkan potensi yang dimiliki oleh para murid SMA PGRI 3 Bogor adalah kemauan dan kemampuan yang kuat untuk mendapatkan pelatihan dan pembinaan tentang berwirausaha dalam rangka meningkatkan mutu lulusan.

Berdasarkan beberapa *critical point* yang ada di masing-masing pihak yang terkait dalam kegiatan pelatihan ini, maka bentuk kerjasama ini diharapkan akan menghadirkan sinergisme yang amat strategis dan positif antara lembaga perguruan tinggi dengan para murid SMA PGRI 3 Bogor. Para murid SMA PGRI 3 Bogor akan mendapatkan pelatihan dari tenaga edukatif terlatih professional perguruan tinggi untuk meningkatkan kompetensinya dalam berwirausaha dan wahana strategis untuk menyebarluaskan untuk menyebarkan ilmu pengetahuan pendidikan dengan sasaran dan jangkauan yang lebih luas yaitu kepada murid SMA PGRI 3 Bogor yang keberadaannya merupakan pihak eksternal PT. Melalui kegiatan

ini, PT ikut berperan nyata dalam upaya meningkatkan murid SMA PGRI 3 Bogor dalam berwirausaha.

Metode Kegiatan

Metode kegiatan ini berupa pelatihan kepada para murid SMA PGRI 3 Bogor. Setelah diberi pelatihan, selanjutnya mereka dibimbing untuk menerapkan hasil pelatihan dalam rangka meningkatkan kemampuan murid dalam berwirausaha

Berikut ini adalah tapan pelatihan yang dilakukan:

1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan yang dilakukan meliputi :

a. Survey

Penyusunan bahan/materi pelatihan, yang meliputi : makalah dan modul untuk kegiatan Pelatihan Kewirausahaan Bagi Calon Pengusaha Muda untuk murid-murid SMA PGRI 3 Bogor.

2. Tahap Pelaksanaan Pelatihan

Tahap pelaksanaan pelatihan dilakukan persiapan. Dalam tahap ini dilakukan *pertama*, penjelasan tentang berwirausaha, sesi pelatihan ini menitikberatkan pada pemberian penjelasan mengenai memotivasi Guru-guru agar mau berwirausaha, cara menanamkan pemahaman murid-murid tentang teknis berwirausaha, dll; *kedua*, sesi pelatihan yang menitikberatkan pada kemampuan melaksanakan kegiatan tentang (1) mengidentifikasi, memilih dan merumuskan wirausaha. Pemberian kemampuan ini dilakukan dengan teknik simulasi agar para murid mendapatkan pengalaman langsung sekaligus pengayaan dari teman-temannya dan tim pelatih.

3. Metode Pelatihan

Untuk melaksanakan kegiatan tersebut digunakan beberapa metode pelatihan, yaitu:

1. Metode Ceramah

Metode ceramah dipilih untuk memberikan penjelasan tentang berwirausaha: memotivasi murid-murid agar mau berwirausaha, cara menanamkan pemahaman murid-murid tentang teknis berwirausaha dan sangat penting untuk dikuasai oleh peserta pelatihan.

2. Metode Tanya Jawab

Metode ini memungkinkan murid-murid menggali pengetahuan sebanyak-banyaknya tentang berwirausaha

3. Metode Simulasi

Metode simulasi ini sangat penting diberikan kepada para peserta pelatihan untuk memberikan kesempatan mempraktekan materi pelatihan yang diperoleh. Harapannya, peserta pelatihan akan benar-benar menguasai materi pelatihan yang diterima, mengetahui tingkat kemampuannya menerapkan kegiatan berwirausaha secara teknis dan kemudian mengidentifikasi kesulitan-kesulitan (jika masih ada) untuk kemudian dipecahkan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dilaksanakan untuk murid-murid SMA PGRI 3 Bogor yang berupa Pelatihan Kewirausahaan Bagi Calon Pengusaha Muda untuk murid-murid SMA PGRI 3 Bogor pada tanggal 19 Februari 2020. Kegiatan Pelatihan dilaksanakan dengan metode :

1. Ceramah atau penyuluhan yang berisi penyampaian atau pemaparan informasi untuk materi yang bersifat umum dan teoritis, dalam hal ini adalah materi untuk memotivasi murid-murid agar mau berwirausaha, cara menanamkan pemahaman murid-murid

- tentang teknis berwirausaha dan hal-hal lain yang sangat penting untuk dikuasai oleh peserta pelatihan,
2. Tanya jawab yang memungkinkan para murid menggali pengetahuan sebanyak-banyaknya tentang berwirausaha
 3. Simulasi untuk memberikan kesempatan mempraktekkan materi pelatihan yang diperoleh.

Tabel 2. Rekapitulasi Evaluasi Pasca Pelatihan

Instrumen Evaluasi Pelatihan	Jawaban Peserta (orang)			
	Tidak Bermanfaat	Kurang Bermanfaat	Bermanfaat	Sangat Bermanfaat
1. Pengetahuan tentang berwirausaha	0	0	47	94
2. Memahami mengidentifikasi jenis usaha	0	0	53	88
3. Memahami pemilihan jenis usaha	0	0	69	72
4. Memahami pemilihan tempat usaha	0	0	58	83
5. Memahami langkah awal untuk membuat usaha baru.	0	0	75	66
6. Memahami untuk membuat perencanaan untuk usaha baru	0	0	62	79
7. Memahami membuat pembukuan sederhana untuk usaha baru	0	0	73	68
8. Memahami tentang legalitas usaha baru	0	0	49	92
9. Memahami pemasaran usaha baru	0	0	65	76
10. Kemampuan pengetahuan tentang Star Up	0	0	80	61
JUMLAH	0	0	631	779

Sumber: Hasil Pengolahan Data Primer, 2020

Pembahasan

Kegiatan PPM Pelatihan Kewirausahaan bagi Murid-Murid SMA PGRI 3 Bogor yang telah dilaksanakan ini berjalan dengan baik dan lancar sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai dari program ini, dan mendapatkan hasil yang baik. Murid-Murid SMA PGRI 3 Bogor memperoleh sharing pengetahuan dan pengalaman tentang teknik berwirausaha

Secara umum, Murid-Murid SMA PGRI 3 Bogor Bogor memberi respon positif atas pelaksanaan kegiatan ini. Para Peserta pelatihan mengharapkan agar kegiatan pelatihan berwirausaha dapat dilanjutkan di masa mendatang mengingat kebermanfaatannya program ini.

Dukungan penuh serta apresiasi dari Kepala SMA PGRI 3 Bogor diberikan kepada Tim Pelaksana serta LPM Institut Bisnis dan Informatika Kesatuan sejak dari tahapan peninjauan atau observasi sampai pada penyelenggaraan kegiatan pelatihan ini. Selanjutnya kerjasama kelembagaan yang sudah terjalin dengan baik antara Institut Bisnis dan Informatika Kesatuan dengan Murid-Murid SMA PGRI 3 Bogor diharapkan dapat terus berlanjut dan

dikembangkan di masa mendatang sebagai bagian dari pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi.

Berikut merupakan factor-faktor yang mendukung dan menghambat pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat berupa Pelatihan Kewirausahaan bagi Murid-Murid SMA PGRI 3 Bogor:

1. Faktor Pendukung
 - a. Adanya dukungan positif dari Kepala Sekolah SMA PGRI 3 Bogo
 - b. Adanya antusiasme yang positif dari Murid-Murid SMA PGRI 3 Bogor
2. Faktor Penghambat
 - a. Kebutuhan waktu yang relatif lama dan khusus untuk meningkatkan pemahaman dan kemampuan Murid-Murid SMA PGRI 3 Bogor dalam melaksanakan berwirausaha
 - b. Adanya sikap pesimis jika kegiatan yang dilakukan oleh murid-murid akan dapat meningkatkan kapabilitas murid-murid tanpa dukung modal, sarana prasarana, dan factor pendukung lain yang memadai yang dibutuhkan dalam proses berwirausaha.

*Entrepreneurship
Readiness for
Student*

215

PENUTUP

Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat berupa Pelatihan Kewirausahaan bagi Murid-Murid SMA PGRI 3 Bogor dapat disimpulkan berhasil sampai pada tahap melakukan memotivasi untuk berwirausaha. Secara umum menunjukkan hasil yang memuaskan. Keberhasilan ini ditunjukkan antara lain oleh :

1. Adanya respon yang positif dari peserta, yang ditunjukkan dengan pertanyaan dan tanggapan yang diberikan selama pelaksanaan kegiatan
2. Adanya kesesuaian materi dengan kebutuhan Murid-Murid SMA PGRI 3 Bogor dalam usaha meningkatkan minat, pemahaman dan kemampuan berwirausaha
3. Sebagian besar peserta telah memahami arti pentingnya dan bagaimana melakukan wirausaha
4. berwirausaha merupakan salah satu unsur pengembangan profesi yang perlu dibudayakan untuk dilaksanakan oleh murid-murid.
5. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam hal Pelatihan Kewirausahaan bagi Murid-Murid SMA PGRI 3 Bogor dapat dijadikan sarana sharing pengetahuan konseptual akademik dengan praktek pelaksanaan berwirausaha dalam kenyataannya. Beberapa rekomendasi yang dapat diberikan adalah sebagai berikut :
 1. Bagi murid-murid diharapkan mau menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang diperolehnya pada saat pelatihan kewirausahaan
 2. Hendaknya murid-murid termotivasi untuk meningkatkan profesionalitas dalam mengembangkan dan menguasai kompetensi dan kualifikasi yang dibutuhkan yang ditunjukkan dan dibuktikan dengan adanya usaha yang akan dikembangkan
 3. Hendaknya Kepala Sekolah selalu mendukung dan memberi fasilitas bagi murid-murid untuk meningkatkan profesionalitas dan kualitas pembelajaran berwirausaha
 4. Perlu kegiatan pelatihan kewirausahaan di masa mendatang bagi murid dan sekolah yang belum melaksanakannya, sebagai bagian dari Tri Dharma Perguruan Tinggi

DAFTAR PUSTAKA

- Basrowi. Kewirausahaan Untuk Perguruan Tinggi. Penerbit. Ghalia Indonesia
Buchari Alma. Kewirausahaan. Penerbit : Alfabeta
Buchari Alma. Kewirausahaan Untuk Mahasiswa Dan Umum. Penerbit Alfabeta
Dedi Purwana. Pendidikan Kewirausahaan Di Perguruan Tinggi Strategi Sukses Membangun Karakter Dan Kelola Usaha. Penerbit Pustaka Pelajar.
Hendro. Dasar Dasar Kewirausahaan. Penerbit Erlangga
Leonardos Saiman. Kewirausahaan. Edisi kedua. Penerbit Salemba empat

- Nurachmad, E., *Sistem Manajemen Pengetahuan Pada Pengendalian Hama Terpadu Pada Sawah* (Doctoral dissertation, Bogor Agricultural University (IPB)).
- Mashadi, M., 2019. Tinjauan Permenpar No. 28–2015 Usaha Penjualan Makanan Pada Skala Mikro Kecil Surya Kencana Bogor. *IKRAITH-EKONOMIKA*, 2(3), pp.148-156.
- Septiansyah, S. and Munawar, A., 2018. Analisis Profitabilitas Ditinjau Dari Aktivitas Bisnis Perusahaan (Studi kasus pada PT. Ekadharna International Tbk–EKAD yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia). *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 6(2), pp.76-80.
- Meylani, M. and Nurjanah, Y., 2019. Analisis Perlakuan Akuntansi Atas Perolehan Dan Penyusutan Aset Tetap Dan Pengaruhnya Terhadap Laporan Keuangan. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 7(3), pp.379-390.
- Fadillah, A., Sujana, S. and Sukartaatmadja, I., 2019. Kajian Minat Studi Lanjut Siswa-Siswi SMA dan SMK Kota Bogor Ke Perguruan Tinggi. *JAS-PT Jurnal Analisis Sistem Pendidikan Tinggi*, 3 (1), 53.
- Efrianti, D., Marlin, T. and Novia, J., 2015. Analisis Perencanaan Pembelian Bahan Baku Dalam Kaitannya Dengan Efisiensi Bahan Baku Pada PT. Unitex. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 3(2), pp.082-089.
- Mekaniwati, A. and Setiana, A., 2018. Interest Analysis on Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan Bogor Students With Motivation Approach, Personality and Entrepreneurial Characteristics. In *International Conference On Accounting And Management Science 2018* (pp. 308-314).
- Muktiadji, N., Rainanto, B.H., Cahyani, N., Herawati, H., Mulyana, M. and Noor, T.D.F.S., 2020. PKM Donasi Alat Pelindung Diri Bagi Tenaga Kesehatan Puskesmas di Kota Bogor pada Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Abdimas Dedikasi Kesatuan*, 1(2), pp.77-86.
- Riwoe, F.L.R. and Mulyana, M., 2020. Model Struktural Kepuasan Mahasiswa Dengan Kualitas Pelayanan Sebagai Variabel Eksogen. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 8(1), pp.1-8.
- Sujana, S. and Susanto, S., 2002. Strategi Memenangkan Persaingan Dalam Menjual Cat Tembok: Studi Volume Penjualan Penjualan Pada CV. XYZ. *Jurnal Ilmiah Ranggagading (JIR)*, 2(2), pp.60-68.
- Mekaniwati, A., Maulina, D. and Hanifah, N.S., 2021, December. Entrepreneurship Training Through Rosella Products Innovations. In *International Conference on Global Optimization and Its Applications 2021* (pp. 298-298).
- WIBOWO, W., 2016. *Analisis Nilai Pasar Saham PT Bank Mutiara TBK Dalam Rangka Divestasi Tahun 2014* (Doctoral dissertation, Universitas Gadjah Mada).