



Pemanfaatan Teknologi Digital dalam Pembekalan Kewirausahaan Siswa SMA sebagai Upaya Meningkatkan Kemandirian Ekonomi di Era Digital

The Use of Digital Technology in Entrepreneurship Education for High School Students as an Effort to Improve Economic Independence in the Digital Age

Sri Hariani Eko Wulandari¹, Martinus Sony Erstiawan^{2*}

¹Fakultas Teknologi dan Informatika, Universitas Dinamika, Indonesia

²Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Dinamika, Indonesia

Email: martinus@dinamika.ac.id^{2*}

Alamat: Jl. Raya Kedung Baruk No.98, Kedung Baruk, Kec. Rungkut, Surabaya, Jawa Timur 60298

*Korespondensi Penulis

Riwayat Artikel:

Naskah Masuk: Agustus 06, 2025;

Revisi: Agustus 29, 2025;

Diterima: September 03, 2025;

Tersedia: September 06, 2025

Keywords: Attitude, Cash Flow Quadrant, Entrepreneurship Literacy, Interest, Understanding

Abstract: This community service program aimed to enhance digital entrepreneurship literacy among Grade XII students of SMA Kemala Bhayangkari 3 Porong as a preparation for facing economic challenges in the digital era. Digital entrepreneurship literacy is essential because technological advancements demand young generations to acquire business skills that integrate digital platforms. The program was implemented through an interactive seminar involving 72 students as participants. The seminar covered fundamental concepts of digital entrepreneurship, online business strategies, and financial management, including marketing through social media. The effectiveness of the program was measured using pre-test and post-test instruments with a Likert scale to evaluate changes in understanding, attitudes, and interest before and after the activity. The results indicated a significant improvement in all assessed aspects. The overall average score increased from 2.85 on the pre-test to 4.38 on the post-test, reflecting substantial progress in students' knowledge and motivation. The most notable improvement occurred in understanding fundamental business concepts such as the Cash Flow Quadrant and in shifting students' mindsets regarding capital limitations, which were previously perceived as major barriers to entrepreneurship. Furthermore, the program successfully fostered students' interest and confidence in utilizing digital technology as a business platform. Based on these findings, it can be concluded that the interactive seminar model proved highly effective in transforming mindsets, instilling entrepreneurial knowledge, and strengthening motivation to start a business. This program is recommended as a relevant and replicable intervention to prepare young generations to become independent, creative, and adaptive entrepreneurs in the digital era.

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan tujuan meningkatkan literasi kewirausahaan digital pada siswa Kelas XII SMA Kemala Bhayangkari 3 Porong sebagai persiapan menghadapi tantangan ekonomi di era digital. Literasi kewirausahaan digital menjadi penting karena perkembangan teknologi menuntut generasi muda untuk memiliki keterampilan bisnis berbasis digital. Metode pelaksanaan kegiatan berupa seminar interaktif yang melibatkan 72 siswa sebagai peserta. Seminar mencakup penyampaian materi tentang konsep dasar kewirausahaan digital, strategi bisnis online, serta pengelolaan modal dan pemasaran melalui media sosial. Efektivitas program diukur menggunakan instrumen pre-test dan post-test berbasis skala Likert untuk menilai perubahan pemahaman, sikap, dan minat peserta sebelum dan sesudah kegiatan. Hasil analisis menunjukkan adanya peningkatan signifikan pada seluruh aspek yang diukur. Nilai rata-rata keseluruhan meningkat dari 2,85 pada pre-test menjadi 4,38 pada post-test, yang mengindikasikan pemahaman dan motivasi siswa mengalami perkembangan pesat. Peningkatan paling menonjol terdapat pada pemahaman konsep fundamental bisnis seperti Cash Flow Quadrant serta perubahan pola pikir siswa mengenai keterbatasan modal

yang sebelumnya dianggap penghalang berwirausaha. Selain itu, kegiatan ini juga mampu menumbuhkan minat dan keyakinan peserta untuk memanfaatkan teknologi digital sebagai sarana usaha. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa model pembekalan melalui seminar interaktif ini terbukti efektif dalam mengubah pola pikir, menanamkan pengetahuan kewirausahaan, dan memperkuat motivasi siswa untuk berwirausaha. Program ini direkomendasikan untuk direplikasi di sekolah lain sebagai upaya membekali generasi muda menjadi wirausahawan mandiri, kreatif, dan adaptif terhadap perkembangan teknologi digital.

Kata Kunci: *Cash Flow Quadrant*, Literasi Kewirausahaan, Minat, Pemahaman, Sikap

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi digital yang sangat pesat membawa perubahan signifikan dalam dunia bisnis dan perekonomian global. Transformasi digital membuka peluang baru bagi masyarakat untuk mengembangkan usaha, tidak hanya melalui jalur konvensional, tetapi juga melalui pemanfaatan *platform e-commerce*, media sosial, dan aplikasi digital lainnya. Kondisi ini menuntut generasi muda, termasuk siswa SMA, perlu memiliki literasi digital yang memadai dan membentuk *mindset* kewirausahaan mengikuti perubahan zaman (Wulandari & Rahmah, 2020). Pembekalan kewirausahaan berbasis teknologi digital menjadi penting untuk di siapkan bagi siswa dalam menghadapi dinamika dunia kerja maupun kemandirian ekonomi pasca kelulusan (Poerna Wardhanie et al., 2021).

Permasalahan yang dihadapi saat ini adalah lulusan SMA umumnya menghadapi keterbatasan dalam memahami peluang usaha berbasis teknologi, sehingga saat ini siswa lebih fokus pada pilihan melanjutkan pendidikan tinggi ataupun bekerja, namun kurang memiliki pengetahuan mengenai alternatif lain dalam membangun usaha mandiri (Slamet & Sagirani, 2024; Wardhanie et al., 2019). Selain itu, rendahnya keterampilan dalam memanfaatkan media digital sebagai sarana bisnis menjadi tantangan yang perlu segera diatasi bersama (Sagirani et al., 2015, 2025). Minimnya pembelajaran kewirausahaan berbasis teknologi di sekolah menimbulkan kesenjangan antara kebutuhan dunia kerja dengan kompetensi yang dimiliki siswa (Rahmawati et al., 2023). Hal ini berdampak pada keterbatasan siswa dalam menciptakan lapangan kerja baru yang sesuai dengan perkembangan era digital (Erstiawan, Martinus, 2024); (Kartini et al., 2024)

Kegiatan pembekalan kewirausahaan berbasis teknologi digital menjadi sangat penting di tengah kondisi persaingan global dan ketidakpastian dunia kerja (Nurchayawati et al., 2020; Oetama, 2022). Dengan memahami konsep dasar kewirausahaan digital, siswa tidak hanya memiliki bekal untuk menghadapi pilihan setelah lulus, tetapi juga mampu menciptakan peluang bekerja mandiri bagi diri sendiri dan orang lain (Akbarinasasi & Panduwinata, 2023; Hodsay, 2021). Pelatihan ini berfungsi sebagai upaya pemberdayaan generasi muda untuk menjadi individu yang mandiri, kreatif, dan inovatif dalam memanfaatkan teknologi digital.

Urgensi kegiatan semakin nyata mengingat kebutuhan akan sumber daya manusia yang memiliki kompetensi mampu beradaptasi terhadap perkembangan teknologi menjadi salah satu indikator daya saing bangsa.

Kebaruan kegiatan ini terletak pada integrasi konsep *cash flow quadrant* dengan praktik pemanfaatan teknologi digital dalam konteks kewirausahaan bagi siswa SMA (Erstiawan, 2021a, 2021b). Pendekatan ini menghubungkannya dengan keterampilan praktis seperti penggunaan *e-commerce*, digital marketing dan pengelolaan bisnis berbasis aplikasi (Erstiawan, MS, 2022). Dengan demikian, siswa tidak hanya memperoleh pemahaman konseptual, tetapi juga dibekali keterampilan aplikatif yang relevan dengan kebutuhan dunia usaha saat ini (Soebijono Tony, 2020). Inovasi pembekalan yang menggabungkan *mindset*, *attitude*, dan *skills* berbasis teknologi menjadikan kegiatan ini berbeda dari pelatihan kewirausahaan konvensional, serta mampu memberikan kontribusi nyata terhadap kemandirian ekonomi generasi muda di era digital (Erstiawan MS, 2021).

Tujuan diadakan kegiatan ini yaitu pertama, memberikan pemahaman konseptual kepada siswa mengenai pentingnya pemanfaatan teknologi digital dalam dunia usaha, termasuk melalui pendekatan *cash flow quadrant* sebagai kerangka berpikir dalam menentukan strategi pengembangan pendapatan. Kedua, membekali siswa dengan keterampilan praktis yang memanfaatkan *platform* digital seperti *e-commerce*, media sosial, serta aplikasi pengelolaan bisnis yang dapat menjadi sarana awal dalam membangun usaha mandiri. Ketiga, menanamkan dasar kewirausahaan yang terdiri dari *mindset*, *attitude*, dan *skills* yang relevan dengan kebutuhan era digital, sehingga siswa mampu bersikap adaptif, kreatif, dan inovatif dalam menghadapi tantangan kewirausahaan. Keempat, mendorong lahirnya semangat kemandirian ekonomi di kalangan siswa SMA dengan memberikan alternatif pilihan selain melanjutkan pendidikan atau bekerja, yaitu menciptakan lapangan usaha berbasis teknologi. Dari kondisi tersebut, kegiatan ini diharapkan mampu memperkuat kesiapan generasi muda dalam menghadapi era digital sekaligus berkontribusi pada pembangunan ekonomi lokal maupun nasional.

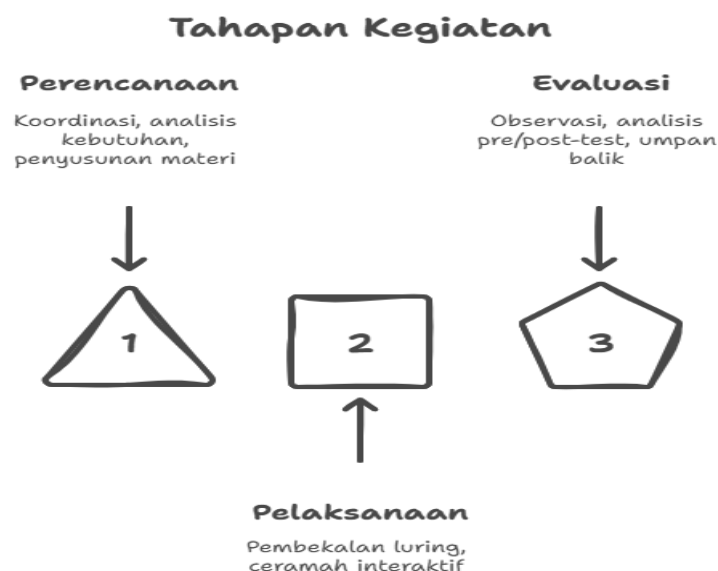
Kegiatan pemanfaatan teknologi digital dalam pembekalan kewirausahaan siswa SMA sebagai upaya meningkatkan kemandirian ekonomi di era digital dengan memberikan sejumlah manfaat yang dapat dirasakan oleh berbagai pihak, diantaranya kegiatan ini menjadi sarana peningkatan literasi digital sekaligus penguatan kompetensi kewirausahaan bagi siswa (Afrianto et al., 2023; Mendari, AS, 2019; Naufal, 2021; Rinaldi & Ramadhani, 2024). Siswa tidak hanya memperoleh pemahaman secara konseptual (teoritis) mengenai peluang bisnis berbasis teknologi, tetapi juga dibekali keterampilan praktis untuk memanfaatkan

platform digital sebagai media membangun dan mengembangkan usaha. (Anisti, Anisti; Sidara; Veranus; Imran, 2024; Aribawa, 2016; Septiani, 2020) Hal ini bermanfaat dalam menumbuhkan kemandirian ekonomi, kreativitas, dan keberanian untuk memulai usaha sejak dini.

Selanjutnya bagi sekolah, kegiatan ini memberikan nilai tambah dalam mendukung program pendidikan yang relevan dengan perkembangan zaman. Dan kegiatan ini juga memperkuat citra sekolah sebagai institusi yang peduli terhadap pengembangan keterampilan masa depan siswa. Selain itu bagi masyarakat, kegiatan ini memiliki dampak jangka panjang untuk mencetak generasi muda yang berpotensi menjadi pencipta lapangan kerja, bukan hanya pencari kerja. Dengan meningkatnya jumlah wirausaha muda berbasis teknologi, diharapkan dapat tercipta inovasi bisnis yang memberi kontribusi terhadap pembangunan ekonomi lokal dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar. Sementara itu secara akademis, kegiatan ini juga memberikan manfaat dalam memperkaya praktik pengabdian masyarakat, khususnya terkait integrasi literasi digital dengan pengembangan kewirausahaan di tingkat pendidikan menengah.

2. METODE

Implementasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilalui melalui pendekatan yang terstruktur dan sistematis yang mencakup tiga tahapan utama, yaitu perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi kegiatan.



Sumber : Tim pelaksana

Gambar 1. Tahapan kegiatan

1) Tahap Perencanaan

a) Tahap perencanaan menjadi fondasi awal untuk memastikan kegiatan berjalan efektif dan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Langkah-langkah yang dilakukan pada tahap ini meliputi:

1. Koordinasi dengan Pihak Sekolah, tim pengabdian melakukan komunikasi dan koordinasi awal dengan pimpinan yang di wakili oleh bagian Bimbingan Konseling SMA Kemala Bhayangkari 3 Porong untuk menyampaikan gagasan kegiatan, menyamakan persepsi, serta menentukan jadwal pelaksanaan yang tidak mengganggu kegiatan belajar mengajar.
2. Analisis Kebutuhan Peserta dilakukan dengan perwakilan guru, menjadi dasar analisis sederhana untuk mengidentifikasi tingkat pemahaman awal siswa mengenai kewirausahaan digital dan tantangan yang mereka hadapi di masyarakat. Hal ini menjadi dasar untuk menyesuaikan kedalaman serta relevansi materi yang nantinya diberikan.
3. Penyusunan Materi Pembekalan disusun secara sistematis dengan mengacu pada tujuan kegiatan. Kerangka materi mencakup tiga pilar utama: (1) pemahaman konseptual melalui *cash flow quadrant* dan peran teknologi; (2) mengurai panduan praktis membangun bisnis digital bagi pemula; dan (3) penguatan fondasi wirausaha yang meliputi mindset, attitude, dan skills. Materi disajikan dalam format presentasi secara visual dengan bahasa serta contoh yang sederhana dan mudah dipahami.
4. Persiapan teknis dan logistik, tim mempersiapkan seluruh kebutuhan teknis dan logistik, termasuk perangkat presentasi (laptop dan proyektor), sistem audio dengan berkoordinasi pihak sekolah. Selanjutnya menyusun instrumen evaluasi berupa kuesioner sebelum dan sesudah kegiatan (*pre-test* dan *post-test*) untuk mengukur peningkatan pemahaman peserta menggunakan *Google Form*.

2) Tahap Pelaksanaan

- a) Kegiatan pembekalan dilaksanakan secara luring (tatap muka) pada waktu dan tempat yang telah disepakati bersama pihak sekolah. Waktu dan Tempat, pelaksanaan dilakukan di lingkungan SMA Kemala Bhayangkari 3 Porong. Peserta yang mengikuti kegiatan ini di fokuskan pada siswa kelas XII dan sejumlah guru pendamping.
- b) Metode Penyampaian dilakukan menggunakan metode ceramah interaktif, quis untuk mengetahui pemahaman awal, penyampaian studi kasus, serta diskusi dengan para peserta. Narasumber pada kegiatan ini Sri Hariani Eko Wulandari, S.Kom., M.MT dan didampingi oleh Martinus Sony Erstiawan, SE., MSA, yang memaparkan materi secara

sistematis. Tahapan penyampaian materi dimulai dengan *pre-test* untuk mengukur pemahaman awal dengan menggunakan aplikasi mentimeter. Selama pemaparan, peserta didorong untuk aktif bertanya dan berbagi pandangan. Studi kasus nyata digunakan untuk memberikan gambaran praktis tentang penerapan konsep yang diajarkan. Di akhir sesi, dibuka forum tanya jawab untuk mendalami topik-topik yang diminati peserta serta *post-test*.

3) Tahap Evaluasi

Evaluasi dilakukan untuk mengukur tingkat keberhasilan dan dampak dari kegiatan yang telah dilaksanakan. Tahap ini menggunakan dua pendekatan yaitu evaluasi proses dan hasil yang dilakukan melalui observasi langsung selama kegiatan berlangsung untuk menilai tingkat antusiasme, partisipasi aktif, dan interaksi peserta dalam sesi diskusi. Selanjutnya analisis deskriptif komparatif dengan menggunakan hasil *pre-test* dan *post-test* untuk mengukur peningkatan pengetahuan dan pemahaman konseptual siswa mengenai kewirausahaan digital. Peserta diminta mengisi angket umpan balik di akhir acara untuk menilai relevansi materi, kualitas penyampaian narasumber, serta manfaat keseluruhan dari kegiatan yang dirasakan. Hasil dari evaluasi ini menjadi tolok ukur pencapaian tujuan kegiatan serta menjadi bahan masukan untuk perbaikan program pengabdian di masa mendatang.

3. HASIL

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat telah dilaksanakan dengan tema Pemanfaatan Teknologi Digital dalam pembekalan kewirausahaan siswa SMA telah berhasil dilaksanakan pada hari/tanggal Jumat, 25 April 2025 dan kegiatan dimulai 07.00-11.30 WIB, bertempat di Aula SMA Kemala Bhayangkari 3 Porong dengan jumlah peserta yang mengikuti pelatihan berjumlah 72 siswa dan didampingi 8 guru. Kegiatan tersebut merujuk pada rencana dan tujuan untuk dapat meningkatkan literasi kewirausahaan digital dan menumbuhkan kemandirian siswa.

Materi

Materi yang disampaikan menjadi dasar kerangka berpikir untuk membekali siswa (pemula) dengan pengetahuan dan kerangka kerja untuk membangun bisnis di era transformasi digital. *Cashflow quadrant* membedakan *employee* (karyawan), *self-employed* (wiraswasta), *business owner* (pemilik bisnis) dan investor. Dari *quadrant* tersebut menjadi dasar pendapatan dalam membangun bisnis dengan memanfaatkan teknologi pada pemilik bisnis. Selanjutnya

fondasi fundamental dalam wirausaha menekankan pada pola pikir (*mindset*) dengan merespon tantangan dan peluang, sikap/perilaku (*attitude*) dan keterampilan (*skill*).

Materi tentang ide bisnis dengan contoh berdirinya tokopedia, gojek, ruang guru muncul berdasarkan keresahan pribadi atau masalah disekitar yang belum ada solusinya, selain itu siswa diajak untuk melakukan praktik dengan metode design thinking untuk menemukan ide bisnis mereka sendiri mulai dari mengidentifikasi masalah sekitar sampai pada merumuskan solusi.

DIGITAL transformation
Pembekalan Kelas XII SMA Kemala Bhayangkari 3 Porong
Penggunaan Teknologi Untuk Bisnis/Usaha
Disusun Oleh:
Sri Hariani Eko Wulandari, S.Kom., M.MT
Dosen Program Studi S1 Sistem Informasi - Peminatan Digital Business

BAGAIMANA CARANYA MEMPEROLEH PENDAPATAN?
CASHFLOW QUADRANT
4 WAYS TO PRODUCE INCOME
LINEAR INCOME VS. LEVERAGED & RESIDUAL INCOME

E EMPLOYEE YOU WORK & I.O.B. NO LEVERAGE - \$5,000/HR NO RESIDUAL INCOME	B BUSINESS OWNER YOU OWN & SYSTEM LEVERAGE - \$25,000/HR RESIDUAL INCOME
S SELF-EMPLOYED YOU OWN & I.O.B. NO LEVERAGE - \$10,000/HR NO RESIDUAL INCOME	I INVESTOR YOU OWN INVESTMENTS LEVERAGE - \$100,000/HR YOUR MONEY WORKS FOR YOU - \$250,000/HR

TUJUAN PEMBEKALAN HARI INI
UNTUK MEMBANGUN BISNIS/USAHA
DENGAN BANTUAN TEKNOLOGI

METODE MEMBANGUN BISNIS

DULU : BUSSINESS PLAN

TERKINI : LEAN STARTUP

CARA CEPAT MEMBANGUN BISNIS UNTUK PEMULA

ANALISA USP IDE BISNIS

1. Analisa SWOT : Rancanglah Kekuatan, Kelemahan, Kesempatan dan Tantangan Usaha Yang anda Bangun. Kita bisa memanfaatkan AI antara lain chatgpt untuk membantu menyusunnya.
2. <https://chatgpt.com/>
1. Jelas dan Spesifik
2. Gunakan Konteks dengan memberikan penjelasan lebih lanjut, dan konteks tambahan.
3. Batasi Permintaan pada Satu Topik
4. Gunakan Kalimat Interogatif
5. Tunjukkan Preferensi Format Misal ingin jawaban dalam bentuk daftar, paragraf, atau poin-poin, dll
6. Hindari Kata-Kata Ambigu
7. Ketik tugas/Prompt di box yang tersedia, Karena AI tidak selalu benar, validasi lagi jawabannya.

Contoh:
Saya ingin membuka usaha food and beverage yaitu Ayam Goreng di jalan raya gubeng kertajaya 9/71 kelurahan sirirangga, kecamatan gubeng, surabaya. Lokasi usaha saya dekat dengan Kampus Unair, Rumah Sakit, Sekolah, Pusat Perdagangan, dll. Buatlah saya analisa SWOT untuk usaha ayam goreng disertai strategi dan analisa EFAS dan IFAS sehingga bisa membantu saya mengambil keputusan untuk membuka usaha dalam bentuk tabel sehingga mudah dan cepat dipahami

Sumber : Tim Pelaksana

Gambar 2. Materi

Secara keseluruhan materi yang disampaikan menyajikan sebuah panduan sistematis dan praktis dengan membentuk pola pikir wirausaha dan analisis bisnis dengan memanfaatkan teknologi guna pengambilan keputusan.

Pre-Test & Post-Test

Analisis hasil *pre-test* dan *post-test* menunjukkan adanya peningkatan yang sangat signifikan di seluruh dimensi yang diukur. Nilai rata-rata keseluruhan meningkat sebesar 1.53 poin, dari 2.85 menjadi 4.38, kondisi tersebut mengindikasikan bahwa kegiatan pembekalan ini sangat efektif dalam mengubah pemahaman, sikap, dan minat peserta.

Tabel. 1. Hasil *Pre-test* & *Post-test*.

No.	Pernyataan	<i>Pre-Test</i>	<i>Post-Test</i>	Peningkatan (<i>Mean</i>)
A. Mindset dan Sikap Kewirausahaan				
1.	Saya melihat kegagalan sebagai kesempatan untuk belajar.	3.29	4.60	+1.31
2.	Menjadi pengusaha adalah pilihan karir yang menarik.	2.81	4.35	+1.54
3.	Saya lebih suka menciptakan peluang sendiri.	2.18	4.24	+2.06
B. Pemahaman Konsep Bisnis Digital				
4.	Saya memahami konsep <i>Cash Flow Quadrant</i> .	2.00	4.44	+2.44
5.	Saya paham pentingnya keunikan produk (USP).	2.22	4.29	+2.07
6.	Saya mengerti ide bisnis bisa muncul dari masalah sekitar.	3.08	4.65	+1.57
C. Persepsi Keterampilan Praktis dan Pemanfaatan Teknologi				
7.	Saya mampu memanfaatkan media sosial untuk jualan.	3.46	4.43	+0.97
8.	Saya percaya diri memulai usaha di <i>e-commerce</i> .	2.92	3.86	+0.94
9.	Saya yakin bisa memulai bisnis dengan modal terbatas.	2.03	4.42	+2.39
D. Minat dan Niat Berwirausaha				
10.	Saya punya minat besar untuk belajar bisnis digital.	3.51	4.47	+0.96
11.	Saya termotivasi untuk mencoba membangun usaha sendiri.	3.40	4.63	+1.23
12.	Saya melihat teknologi sebagai alat yang membantu.	3.29	4.71	+1.42
Rata-Rata Keseluruhan		2.85	4.38	1.53

Sumber : Olah data

Pada dimensi mindset dan sikap kewirausahaan, teridentifikasi sebuah inkonsistensi atau ketidak seimbangan antara sikap dan mindset dimana di satu sisi, mayoritas siswa (54.2%) sudah memiliki *growth mindset* yang baik, yang memandang kegagalan sebagai kesempatan belajar (Pernyataan 1). Namun, di sisi lain, minat mereka untuk menjadikan wirausaha sebagai pilihan karir masih sangat rendah, dengan total 81.9% responden berada di posisi tidak setuju hingga netral (Pernyataan 2). Sikap proaktif untuk menciptakan peluang juga teridentifikasi sangat minim, dengan 90.2% siswa menyatakan tidak setuju atau sangat tidak setuju (Pernyataan 3). Hal ini mengindikasikan adanya kesenjangan antara pemahaman teoritis tentang sikap positif dengan niat dan proaktivitas pribadi.

Selanjutnya pemahaman siswa terhadap konseptual dasar bisnis terbukti masih sangat terbatas. Mayoritas responden tidak memahami konsep *cash flow quadrant* (Pernyataan 4) dengan jumlah total 79.2%, dan bahkan 87.5% siswa tidak memahami pentingnya keunikan produk atau USP (Pernyataan 5). Hal ini menegaskan bahwa pengetahuan dasar bisnis belum menjadi bagian dari pemahaman umum siswa, sehingga materi yang disampaikan sangat relevan dan dibutuhkan.

Persepsi keterampilan praktis menunjukkan hasil yang menarik. Mayoritas siswa (65.3%) merasa mampu memanfaatkan media sosial untuk tujuan promosi (Pernyataan 7), yang menandakan adanya modal keterampilan digital dasar yang bisa dikembangkan. Namun, kepercayaan diri ini menurun drastis ketika dihadapkan pada *platform* yang lebih terstruktur

seperti e-commerce (Pernyataan 8). Lebih lanjut, kendala terbesar yang teridentifikasi adalah pola pikir mengenai modal; sebanyak 80.6% siswa merasa tidak yakin bisa memulai bisnis dengan modal terbatas (Pernyataan 9), menunjukkan adanya mental block signifikan terkait finansial (permodalan).

Minat dan niat berwirausaha berbanding terbalik dengan rendahnya pemahaman dan sikap proaktif, dimensi ini menunjukkan sinyal yang sangat positif. Mayoritas siswa memiliki minat yang besar untuk belajar (55.6% setuju - Pernyataan 10) dan merasa termotivasi untuk mencoba berwirausaha di masa depan (69.4% setuju - Pernyataan 11). Hal ini menunjukkan bahwa audiens sangat reseptif dan memiliki keinginan intrinsik untuk memperoleh pengetahuan yang ditawarkan dalam kegiatan ini.

Dokumentasi

Dokumentasi yang disajikan secara visual berdasarkan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat terdapat aktivitas pemaparan materi dari narasumber dan siswa mengurai *ice breaking mindset test* untuk mengidentifikasi tingkat keterlibatan yang tinggi dan minat terhadap topik yang disajikan.



Sumber : Dokumentasi tim kegiatan

Gambar 3. Dokumentasi Kegiatan

Secara keseluruhan aktivitas proses transfer pengetahuan dalam lingkungan belajar terlihat dari keseriusan dan fokus dalam mengikuti kegiatan tersebut. Dengan demikian dokumentasi ini berfungsi sebagai bukti validitas dalam pelaksanaan kegiatan yang menjadi dasar analisis keberhasilan program.

Evaluasi dan Monitoring

Evaluasi kegiatan

Untuk memastikan efektivitas dan mengukur keberhasilan pencapaian tujuan kegiatan, diterapkan tahapan evaluasi dan monitoring yang sistematis yang tidak hanya mengukur hasil akhir namun memantau dinamika selama kegiatan berlangsung. Evaluasi penyajian dari narasumber terhadap aspek materi sebagai obyek pembelajaran memperlihatkan bahwa mayoritas peserta memberikan penilaian yang tinggi dengan sebagian besar kisaran 4 hingga 5. Dari hasil tersebut mengindikasikan bahwa materi yang disajikan dianggap jelas, relevan dan mudah dipahami oleh sebagian besar peserta. Terdapat skor nilai dari peserta dengan nilai rendah pada skala 2 dan 3, yang menunjukkan bahwa sebagian kecil peserta masih menemui kesulitan dalam memahami materi yang diberikan.



Sumber : Olah Data Kegiatan

Gambar 4. Feedback Pemahaman Materi

Dengan demikian secara keseluruhan materi pembelajaran dalam kegiatan workshop sudah efektif dan memenuhi kebutuhan peserta, namun terdapat beberapa hal melakukan penyempurnaan dalam metode penyampaian agar pemahaman lebih merata dikalangan peserta.

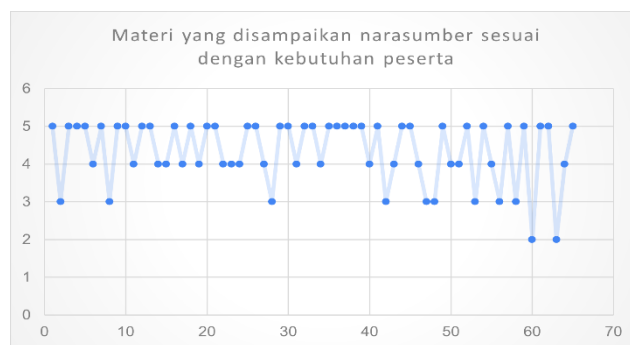


Sumber : Olah Data Kegiatan

Gambar 5. Pemahaman materi dari narasumber

Grafik tersebut menunjukkan bahwa sebagian responden memberikan nilai tinggi dengan dominasi skor di angka 4 dan 5. Dari kondisi tersebut menunjukkan bahwa narasumber dinilai kompeten dalam penyampaian materi sehingga mempermudah peserta untuk

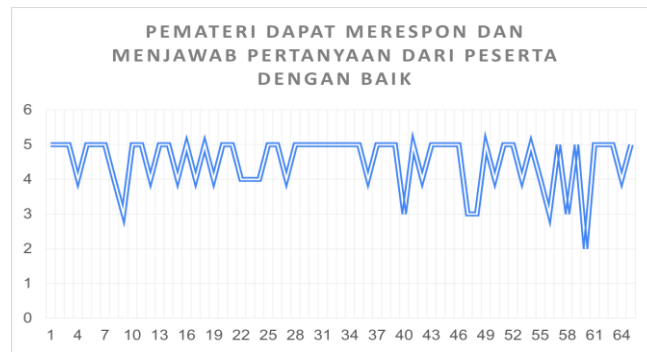
memahami isi pembelajaran. Namun terdapat pula skor 3 dan 1 yang menunjukkan sebagian kecil peserta masih mengalami kendala dalam memahami penyampaian materi. Dari perbedaan latar belakang pemahaman awal peserta, gaya belajar individu, maupun faktor teknis dalam proses penyampaian yang menjadi pembeda dari penyampaian materi. Namun secara keseluruhan, hasil evaluasi mengindikasikan bahwa kualitas penyampaian narasumber berada pada kategori baik hingga sangat baik, namun tetap diperlukan strategi penyampaian yang lebih variatif dan interaktif agar pemahaman materi seluruh peserta dapat lebih merata.



Sumber : Olah Data Kegiatan

Gambar 6. Kebutuhan peserta terhadap materi

Grafik tersebut menunjukkan bahwa mayoritas responden memberikan penilaian tinggi dengan rentang skor 4 hingga 5, menandakan bahwa terdapat kesesuaian materi dengan ekspektasi dan kebutuhan peserta. Meskipun demikian, masih terdapat beberapa skor variasi penilaian pada skor 3, bahkan turun di skor 2 dari responden. Hal ini mengindikasikan bahwa meskipun materi secara umum relevan, namun terdapat peserta yang merasa bahwa isi pelatihan belum sepenuhnya menjawab kebutuhan mereka secara spesifik. Pola fluktuasi skor yang muncul tersebut menunjukkan adanya perbedaan persepsi antar peserta dan kemungkinan dipengaruhi oleh latar belakang pengetahuan, pengalaman, maupun tujuan mengikuti kegiatan. Secara keseluruhan, data tersebut mengkonfirmasi bahwa materi yang diberikan memiliki tingkat relevansi tinggi, tetapi tetap diperlukan penyesuaian lebih lanjut dengan kebutuhan peserta yang lebih beragam agar hasil pembelajaran menjadi lebih optimal.



Sumber : Olah Data Kegiatan

Gambar 7. Respon narasumber terhadap Q&A

Grafik ini secara spesifik mengukur persepsi peserta terhadap kemampuan pemateri dalam merespons dan menjawab pertanyaan yang diajukan. Analisis terhadap sebaran data menunjukkan bahwa persepsi peserta secara dominan bersifat positif. Sebagian besar responden memberikan penilaian pada skor 4 (Baik) dan 5 (Sangat Baik), mengindikasikan bahwa narasumber dinilai mampu menjawab pertanyaan dengan jelas dan memuaskan oleh mayoritas audiens. Meskipun demikian, grafik ini juga memperlihatkan adanya variabilitas dalam persepsi peserta. Terdapat beberapa penilaian turun ke skor 3 (Cukup Baik) dan bahkan beberapa titik data yang menunjukkan skor 2 (Kurang Baik). Variasi ini mengisyaratkan bahwa meskipun secara umum respons narasumber dinilai baik, terdapat beberapa interaksi dirasakan kurang memuaskan oleh sebagian kecil peserta. Secara keseluruhan, temuan ini mengkonfirmasi bahwa kemampuan komunikatif dan penguasaan materi oleh narasumber dalam sesi diskusi interaktif merupakan salah satu faktor keberhasilan kegiatan, yang berkontribusi menciptakan lingkungan belajar yang responsif dan efektif.

Berdasarkan evaluasi yang dilakukan, dijadikan dasar mengukur dampak dan hasil kegiatan selama kegiatan berlangsung guna memperoleh gambaran secara utuh mengenai keberhasilan kegiatan baik proses ataupun hasil yang menjadi landasan yang kuat untuk rekomendasi kegiatan serupa dimasa mendatang.

Monitoring

Pemantauan dilakukan secara *real time* selama kegiatan berlangsung dengan tujuan mengamati proses secara langsung dan memastikan kegiatan berjalan sesuai dengan rencana. Dari pemantauan yang dicermati terdapat kendala yang menjadi penghalang selama kegiatan yaitu alokasi waktu kegiatan dan praktik yang diberikan sangat terbatas sehingga transfer ilmu keterampilan secara teknis belum terfasilitasi dengan baik dan maksimal sehingga lebih fokus pada konseptual dan strategi. Selanjutnya tingkat pemahaman awal peserta menjadi tantangan tersendiri dalam penyajian materi untuk menumbuhkan pemahaman yang serupa.

4. KESIMPULAN

Kegiatan ini terbukti sangat efektif dalam menjembatani kesenjangan pengetahuan fundamental bisnis di kalangan siswa. Pemahaman terhadap konsep-konsep yang sebelumnya asing seperti *Cash Flow Quadrant* dan *Unique Selling Point* mengalami peningkatan pemahaman yang menjadi landasan kognitif bagi siswa untuk berpikir secara strategis tentang bisnis. Kegiatan ini berhasil mengubah mental *block* yang menghambat minat berwirausaha bahwa bisnis memerlukan modal finansial yang besar. Selanjutnya terdapat perubahan pola pikir yang signifikan dari pasif menjadi aktif, di mana siswa saat ini termotivasi untuk menciptakan peluang daripada hanya menunggu, sehingga niat berwirausaha berpotensi dilakukan oleh siswa. Selain itu peningkatan kepercayaan diri dalam memanfaatkan teknologi digital sebagai sarana bisnis menjadi bekal penting yang memberdayakan siswa untuk berani mengambil langkah awal.

Kegiatan ini secara efektif menjawab permasalahan rendahnya literasi kewirausahaan digital di kalangan siswa SMA dan menunjukkan bahwa intervensi melalui pembekalan kegiatan ini secara terstruktur mampu memberikan dampak transformatif dalam waktu singkat. Oleh karena itu, model kegiatan ini terbukti menjadi sebuah intervensi yang relevan dan memiliki daya guna, serta direkomendasikan untuk dapat direplikasi dan diintegrasikan secara lebih luas ke dalam program pengembangan diri di tingkat pendidikan menengah sebagai upaya strategis dalam mencetak generasi muda yang mandiri dan siap menghadapi tantangan ekonomi di era digital. Saran kegiatan kedepan untuk dikembangkan yaitu *workshop* berkelanjutan dan pendampingan yang mengintegrasikan ruang lingkup *workshop* menjadi *bootcamp* singkat untuk memberikan cukup ruang untuk praktik langsung untuk meningkatkan keterampilan teknis siswa melalui ekstrakurikuler.

DAFTAR REFERENSI

- Afrianto, A., Parjito, P., Rahma, E. A., & ... (2023). Rintisan desa cerdas: Penguatan literasi digital bagi Karang Taruna Neba. *Prosiding Seminar....* <https://e-journal.unmas.ac.id/index.php/senadiba/article/view/8417>
- Akbarinasasi, A., & Panduwinata, L. F. (2023). Pengaruh pengetahuan kewirausahaan, social skill, dan peluang usaha terhadap keberhasilan usaha angkringan. *Nomicpedia: Journal of* <https://journal.inspirasi.or.id/nomicpedia/article/view/232>
- Anisti, A., Sidara, S., Veranus, V., & Imran, M. S. (2024). Tantangan literasi digital generasi Z: Kajian systematic literature review. *Media Bahasa, Sastra, dan Budaya Bahana*, 30(2), 152–161. <https://doi.org/10.33751/wahana.v30i2.11870>
- Aribawa, D. (2016). Pengaruh literasi keuangan terhadap kinerja dan keberlangsungan UMKM di Jawa Tengah. *Jurnal Siasat Bisnis*, 20(1), 1–13. <https://doi.org/10.20885/jsb.vol20.iss1.art1>

- Erstiawan, M. (2021a). Good corporate governance penyelenggara pendidikan dalam perspektif agency theory. *Majalah Ekonomi*, 26(1), 40–51. <https://doi.org/10.36456/majeko.vol26.no1.a3952>
- Erstiawan, M. (2021b). Kepatuhan emiten dalam taksonomi extensible business reporting (XBRL). *CAPITAL: Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 5(1), 71–85. <https://doi.org/10.25273/capital.v5i1.10308>
- Erstiawan, M. S. (2024). Menggali potensi diri bisnis santripreneur berbasis bimbingan teknis. *ADIMA Jurnal Awatara Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(4), 11–18. <https://doi.org/10.61434/adima.v2i4.238>
- Erstiawan, M. S., & Y. R. (2022). Implikasi corporate social responsibility dalam perspektif akuntansi pada subsektor telekomunikasi. *Jurnal Sosial Sains*, 2(2), 385–396. <https://doi.org/10.36418/sosains.v2i2.343>
- Erstiawan, M. S., et al. (2021). Efektivitas strategi pemasaran dan manajemen keuangan pada UMKM roti. *Dikemas*, 5(1), 57–61. <https://doi.org/10.32486/jd.v5i1.574>
- Hodsay, Z. (2021). Pengaruh manajemen keuangan keluarga dan hasil belajar kewirausahaan pada era pandemi Covid-19 terhadap motivasi berwirausaha. *Jurnal Neraca: Jurnal Pendidikan dan Ilmu Ekonomi Akuntansi*, 5(1), 91–103. <https://doi.org/10.31851/neraca.v5i1.5890>
- Kartini, T. M., Suhendra, S., Tan, E., & ... (2024). Pelatihan pengelolaan SDM di era digital pada Karang Taruna dan usaha kecil di Provinsi Jawa Barat. *SABAJAYA Jurnal ...* <https://journal.sabajayapublisher.com/index.php/jpkm/article/view/346>
- Mendari, A. S., & F. S. (2019). Hubungan tingkat literasi dan perencanaan keuangan. *Jurnal Moduk*, 31(2), 227–240.
- Naufal, H. A. (2021). Literasi digital. *Perspektif*, 1(2), 195–202. <https://doi.org/10.53947/perspekt.v1i2.32>
- Nurchayawati, V., Wulandari, S. H. E., & Sutomo, E. (2020). Penerapan urun daya berbasis internet untuk pemenuhan bahan baku pada usaha kecil menengah (UKM) batik Sidoarjo dan UKM Mekar Sari Surabaya. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 26(2), 84. <https://doi.org/10.24114/jpkm.v26i2.16829>
- Oetama, S. (2022). Orientasi kewirausahaan terhadap keunggulan dalam bersaing. *Google Books*. <https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=L1h-EAAAQBAJ>
- Poerna Wardhanie, A., Naufal, A. Z., & Eko Wulandari, S. H. (2021). Perancangan strategi digital marketing dengan metode RACE pada layanan online food delivery berdasarkan perilaku pelanggan generasi Z. *Journal of Technology and Informatics (JoTI)*, 3(1), 1–11. <https://doi.org/10.37802/joti.v3i1.187>
- Rahmawati, E., Wardhanie, A. P., Wulandari, S. H. E., & Effendi, P. M. (2023). Pelatihan perancangan prototype aplikasi pemasaran untuk mendukung keikutsertaan Gen Z pada festival inovasi dan kewirausahaan siswa Indonesia (FIKSI). *Jurnal Abdi Insani*, 10(2), 1002–1011. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v10i2.939>
- Rinaldi, M., & Ramadhani, M. A. (2024). Peningkatan literasi perpajakan dalam kalangan UMKM: Langkah menuju kemandirian finansial. *Eastasouth Journal of Effective Community Services*, 2(03), 158–169. <https://doi.org/10.58812/ejecs.v2i03.240>
- Sagirani, T., Effendi, P. M., Erstiawan, M. S., Eko Wulandari, S. H., & Rahmawati, E. (2025). AI untuk siswa: Pendekatan experimental learning dalam pengenalan artificial intelligence di tingkat SMA. *Jurnal Pengabdian Masyarakat (ABDIRA)*, 5(3), 1014–1025. <https://doi.org/10.31004/abdira.v5i3.846>
- Sagirani, T., Nugroho, L. E., Santosa, P. I., & Kumara, A. (2015). User experience model in the interaction between children with special educational needs and learning media. *2015 2nd International Conference on Information Technology, Computer, and Electrical Engineering (ICITACEE)*, 72–75.

<https://doi.org/10.1109/ICITACEE.2015.7437773>

- Septiani, R. N., & W. E. (2020). Pengaruh literasi keuangan dan inklusi keuangan terhadap kinerja UMKM di Sidoarjo (Doctoral dissertation, Udayana University). <https://doi.org/10.24843/EJMUNUD.2020.v09.i08.p16>
- Slamet, S., & Sagirani, T. (2024). Peningkatan kesiapan kerja siswa SMK melalui pengembangan soft skills di SMKN 1 Sambeng Lamongan. *Tekmulogi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 79–90.
- Soebijono, T., & E. M. (2020). Peranan revolusi industri 4.0 terhadap mutu pendidikan sekolah menengah kejuruan jurusan akuntansi. *Jurnal Bisnis Perspektif*, 12(2), 115–122. <https://doi.org/10.37477/bip.v12i2.97>
- Wardhanie, A. P., Kartikasari, P., & Wulandari, S. H. E. (2019). Analisis penggunaan media internet pada usaha mikro kecil menengah (UMKM) Jawa Timur untuk menembus pasar global dengan metode O2O. *Jurnal Bisnis Terapan*, 3(02), 179–188. <https://doi.org/10.24123/jbt.v3i02.2513>
- Wulandari, S., & Rahmah, M. (2020). A survey on crowdsourcing awareness in Indonesia micro small medium enterprises. *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*, 769, 012016. <https://doi.org/10.1088/1757-899X/769/1/012016>