

SOSIALISASI PENGENALAN WIRAUSAHA DINI DI ERA DIGITAL PADA GENERASI MILLENNIAL DI SMP N 37 PEKANBARU

Sri Mulyana¹, Dewi Sartika², Mutia Ulfah³

^{1,2}Program Studi Manajemen, STIE Persada Bunda Pekanbaru
e-mail: Srimulyana_ewa@gmail.com

Abstrak

Perlunya penanaman jiwa wirausaha sejak dini sangat penting, apalagi jiwa entrepreneur mendidik para generasi millennial untuk bersikap lebih mandiri, berani mengambil resiko, berani mengambil keputusan dan tidak serta merta hanya bersifat *money oriented* saja. Proses pembelajaran inilah yang sejatinya ditanamkan sebagai wirausaha muda. Namun tidak cukup hanya sampai disitu, perlunya kecakapan ataupun pemahaman teknologi informasi juga menjadi modal penting. Era digital mempermudah generasi millennial jika mau memulai kegiatan berwirausaha, internet merupakan partner terpenting dalam menguasai jaringan dan koneksi terhadap pengenalan produk-produk yang hendak ditawarkan. Kegiatan ini dilakukan di SMP Negeri 37 Pekanbaru. Adapun bentuk kegiatan yang dilakukan yakni penyampaian materi penyuluhan dan tanya jawab serta Sharing sessions . Prosedur yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian ini terbagi atas: 1. Koordinasi dengan mitra, terkait dengan penyusunan jadwal kegiatan; 2. Persiapan penyuluhan dan pelatihan; 3. Penyuluhan tentang Pengenalan Wirausaha Dini 4. Penyuluhan tentang Situasi dan Peluang di Era Digital 5. Penyuluhan tentang pemanfaatan platform digital dalam berwirausaha 6. Penyuluhan singkat terkait Strategi Pemasaran pada Era Digital; 7. Pembinaan pasca kegiatan.. Lebih lanjut dengan adanya sosialisasi yang dilakukan, peserta mulai tertarik untuk menjadi wirausaha muda, dan mencoba untuk memahami tindakan apa saja yang harus dilakukan setelah penyuluhan berakhir sehingga dapat menciptakan strategi pemasaran yang baik untuk membuka atau bahkan meningkatkan omset usaha yang sudah ada.

Kata Kunci : Wirausaha Dini, Pemasaran Digital

Abstract

The need to instill an entrepreneurial spirit from an early age is very important, moreover, the entrepreneurial spirit educates the millennial generation to be more independent, dare to take risks, dare to make decisions, and not only be money oriented. This learning process is instilled in a young entrepreneur. But it is not enough to stop there, the need for skills or understanding of information technology is also an important capital. The digital era makes it easier for the millennial generation if they want to start entrepreneurship activities, the internet is the most important partner in mastering the network and connection to the introduction of the products to be offered. This activity was carried out at SMP Negeri 37 Pekanbaru. The forms of activities carried out were the delivery of counseling materials and questions and answers as well as Sharing sessions. The procedures carried out in this service activity are divided into 1. Coordination with partners, related to the preparation of the activity schedule; 2. Preparation of counseling and training; 3. Counseling on Early Entrepreneurship Introduction 4. Counseling on Situations and Opportunities in the Digital Era 5. Counseling on the use of digital platforms in entrepreneurship 6. Brief counseling on Marketing Strategies in the Digital Age; 7. Post-activity coaching. Furthermore, with the socialization carried out, participants became interested in becoming young entrepreneurs and tried to understand what actions to take after the counseling ended so that they could create good marketing strategies to open or even increase business turnover which has existed.

Keywords: Early Entrepreneurship, Digital Marketing

PENDAHULUAN

Jumlah wirausaha di suatu negara kerap dianggap sebagai indikator kemajuan suatu negara. Presiden Joko Widodo dalam acara penganugerahan Wirausaha Mandiri di Jakarta, Maret 2015 lalu, menekankan bahwa Negara Indonesia adalah negara besar dengan pasar dan peluang yang juga sangat

besar. Orang asing melihat bahwa pasar Indonesia harus diserang dan diduduki, sebagai generasi muda jangan mau pasar Indonesia diduduki oleh entrepreneur dari negara lain. Pernyataan Presiden sebenarnya adalah tantangan agar lebih banyak masyarakat yang berwiraswasta. Melalui wirausaha, dihasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan pasar yang masih terbuka di dalam negeri. Indonesia sudah menapaki era Industri 4.0, yang antara lain ditandai dengan serba digitalisasi dan otomasi. Namun, belum semua elemen masyarakat menyadari konsekuensi logis atau dampak dari perubahan-perubahan yang ditimbulkannya. Bahkan, fakta-fakta perubahan itu masih sering diperdebatkan. Misalnya, banyaknya toko konvensional di pusat belanja yang tutup sering dipolitisasi dengan argumentasi bahwa kecenderungan itu disebabkan oleh menurunnya daya beli masyarakat. Padahal, toko-toko konvensional memang mulai menghadapi masalah serius atau minim pengunjung karena sebagian masyarakat perkotaan lebih memilih sistem belanja online. Dari beli baju, sepatu, dan buku hingga beli makanan semuanya dengan pola belanja online.

Beberapa contoh lainnya tentang dampak dari adaptasi era Industri 4.0, yakni terkait e-banking dan pesatnya perkembangan sistem pembayaran, 30% pos pekerjaan pada setiap bank diprediksi akan hilang dalam beberapa tahun mendatang. Maka, akhirakhir ini pemutusan hubungan kerja (PHK) di sektor perbankan pun tak terhindarkan. Lalu, berlakunya ketentuan e-money untuk bayar tol pun punya dampak terhadap pekerja yang selama ini melayani pembayaran tunai di semua pintu jalan tol. Beberapa ilustrasi ini menggambarkan perubahan yang muncul akibat digitalisasi dan otomasi dalam era Industri 4.0 sekarang ini. Perubahan-perubahan besar menjadi tak terhindarkan ketika dunia harus bertransformasi mengikuti perubahan zaman.

Prof. H. Yuyus Suryana, dosen FEB Universitas Padjajaran, dari risetnya tentang usaha mikro mengatakan bahwa landscape ekonomi RI saat ini membuka peluang usaha bagi wirausaha muda, dan revolusi digital sebagai pilar utama revolusi industri generasi millennial saat ini membuka peluang besar lahirnya wirausaha muda. Perubahan landscape ekonomi negara RI akhir-akhir ini dapat membuka tiga peluang bagi wirausaha pemula diantaranya di bidang usaha resto, kerajinan handmade, dan start-up aplikasi IT.

Asean Economic Community 2020 merupakan pembentukan sebuah integrasi ekonomi di kawasan Asia yang menitikberatkan pada dunia perdagangan dan bisnis, salah satunya dengan mengembangkan daya saing di sektor UMKM. Secara umum AEC 2020 bertujuan untuk menciptakan pasar tunggal dan berdaya saing tinggi, yang didalamnya terdapat arus bebas lalu lintas barang, jasa, investasi dan modal serta adanya kebebasan pelaku usaha dan tenaga kerja. Sebagai generasi yang memiliki tingkat intelektual tinggi dan kemampuan berinteraksi atau meleak teknologi berkat telepon pintar (smartphone), sudah sepantasnya generasi millennial ikut bersaing dalam menghadapi tantangan masyarakat ekonomi ASEAN 2020. Generasi millennial diharapkan tidak serta, merta menjadi pencari lapangan pekerjaan atau hanya sebatas mengejar status pegawai negeri sipil (PNS). Namun juga harus mampu menciptakan wirausaha sendiri yang berbasis pada konsep yang kreatif, inovatif dan hi-tech. Perlunya penanaman jiwa wirausaha sejak dini sangat penting, apalagi jiwa entrepreneur mendidik para generasi millennial untuk bersikap lebih mandiri, berani mengambil resiko, berani mengambil keputusan dan tidak serta merta hanya bersifat money oriented saja. Proses pembelajaran inilah yang sejatinya ditanamkan sebagai wirausaha muda. Namun tidak cukup hanya sampai disitu, perlunya kecakapan ataupun pemahaman teknologi informasi juga menjadi modal penting. Era digital mempermudah generasi millennial jika mau memulai kegiatan berwirausaha, internet merupakan partner terpenting dalam menguasai jaringan dan koneksi terhadap pengenalan produk-produk yang hendak ditawarkan



Gambar 1. Lokasi Sekolah dan Pertemuan dengan Kepala Sekolah

METODE

Kendala basis ilmu yang dimiliki menjadi salah satu pokok permasalahan yang dihadapi oleh siswa/i. Selain itu, belum terciptanya pembentukan karakter jiwa berwirausaha yang mempunyai target dalam peningkatan kinerja usaha. Oleh karena itu, tim menawarkan solusi untuk melakukan kegiatan penyuluhan dan pelatihan tentang pengenalan wirausaha dini di era digital pada generasi millennial. Sebagai tenaga pendidik, tim pengabdian kepada masyarakat STIE Persada Bunda merasa terdorong untuk ikut turut serta berpartisipasi membantu meringankan tugas pemerintah melalui sektor pendidikan nasional, terutama dari jenjang pendidikan dasar dan menengah dengan memberi pemahaman yang lebih utuh dan mendalam, sehingga generasi millennial dengan sendirinya akan terdorong untuk bersiap menghadapi sekaligus merespons perubahan-perubahan di era digital. Sehingga nantinya generasi millennial mampu dan siap menghadapi tantangan dan kebutuhan pada era mendatang dengan menjadi pribadi yang kompetitif dan produktif.

Prosedur yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian ini terbagi atas: 1. Koordinasi dengan mitra, terkait dengan penyusunan jadwal kegiatan; 2. Persiapan penyuluhan dan pelatihan; 3. Penyuluhan tentang Pengenalan Wirausaha Dini 4. Penyuluhan tentang Situasi dan Peluang di Era Digital 5. Penyuluhan tentang pemanfaatan platform digital dalam berwirausaha 6. Penyuluhan singkat terkait Strategi Pemasaran pada Era Digital; 7. Pembinaan pasca kegiatan. Kegiatan ini dilakukan di SMP Negeri 37 Pekanbaru. Adapun bentuk kegiatan yang dilakukan yakni penyampaian materi penyuluhan dan tanya jawab serta Sharing sessions.



Gambar 2: Proses penyuluhan pengenalan wirausaha dini dan peluang strategi era digital

HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah melalui serangkaian kegiatan, dapat dikatakan bahwa kegiatan pengabdian ini berjalan dengan lancar dan sesuai rencana yang sudah disusun. Partisipasi mitra dalam pelaksanaan kegiatan ini

adalah partisipasi aktif, dari mulai perencanaan kegiatan, penyusunan jadwal penyuluhan dan pelatihan. Partisipasi mitra akan dievaluasi. Evaluasi akan dilaksanakan selama dan setelah pelaksanaan kegiatan penyuluhan dan pelatihan. Selama pelaksanaan kegiatan dilakukan evaluasi dengan metode pengamatan langsung oleh Tim Pengabdian. Sedangkan setelah pelaksanaan kegiatan dilakukan evaluasi dengan metode pengamatan terhadap hasil kegiatan dan metode angket. Kriteria evaluasi meliputi kesadaran dan antusiasme peserta penyuluhan dan pelatihan dalam mengikuti kegiatan serta tingkat kemahiran peserta dalam merancang strategi-strategi yang telah diajarkan.

Peserta dalam hal ini siswa SMP N 37 Pekanbaru sangat bersemangat dan aktif dalam mengikuti pengabdian yang berupa sosialisasi pengenalan wirausaha dini di era digital pada generasi millennial. Peserta diberikan pengenalan tentang Wirausaha dini, situasi dan peluang yang ada di era digital, apa dan bagaimana generasi millennial di era digital, penyuluhan tentang pemanfaatan platform digital dalam berwirausaha, serta strategi pemasaran pada social media. Pada pelaksanaan pelatihan, Tim pengabdian melakukan presentasi mengenai penjelasan secara detail tentang sangat pentingnya situasi dan peluang digital yang ada saat ini untuk menciptakan peluang wirausaha kalangan millennial khususnya para siswa.

Dari hasil tersebut dapat dilihat bahwa setiap peserta sudah memahami materi kegiatan pengabdian ini. Hal ini dapat dilihat dari pemahaman para siswa/i tentang apa dan bagaimana seharusnya mereka sebagai generasi millennial memanfaatkan era digital saat ini untuk berwirausaha. Lebih lanjut peserta juga telah memahami apa saja yang harus dilakukan setelah penyuluhan dan pelatihan ini berakhir sehingga dapat memupuk jiwa wirausaha yang masih belum tergal.

Pembahasan Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian yang berbentuk penyuluhan dan pelatihan ini, dapat dikatakan bahwa kegiatan pengabdian ini berhasil dilakukan. Hal ini sesuai dengan target yang telah ditentukan sebelumnya.

Kegiatan ini dilakukan terbagi ke dalam 4 sesi. Setiap sesi akan dijelaskan pada poin di bawah ini.

1. Sesi pertama mencakup penyuluhan dan diskusi yang diikuti oleh para siswa/i. Materi penyuluhan tentang keterkaitan antara generasi millennial dan era digital saat ini. Tujuan penyuluhan ini adalah memberikan ilmu dan wawasan baru kepada para peserta tentang apa dan bagaimana posisi mereka di era digital saat ini. Penyuluhan ini disampaikan dalam bentuk ceramah dan tanya jawab tentang mimpi dan cita-cita kepada peserta.
2. Sesi kedua mencakup penyuluhan dan diskusi yang diikuti oleh para siswa/i. Materi penyuluhan tentang situasi dan peluang yang ada di era digital saat ini bagi 10 generasi millennials. Tujuan penyuluhan ini adalah memberikan ilmu dan wawasan baru kepada para peserta tentang situasi yang ada dari pemanfaatan teknologi dalam genggam untuk menjadikan sebuah peluang bisnis bernilai jual. Penyuluhan ini disampaikan dalam bentuk ceramah dan tanya jawab kepada peserta.
3. Sesi ketiga mencakup penyuluhan dan diskusi yang diikuti oleh para mahasiswa/i. Materi penyuluhan tentang pengenalan dan pemanfaatan platform digital dalam berwirausaha. Pada kesempatan kali ini, media social yang dipilih sebagai contoh uji coba adalah Instagram. Tujuan penyuluhan ini adalah memberikan ilmu dan wawasan baru kepada para peserta tentang sesuatu yang meliputi seluruh sistem yang berhubungan dengan tujuan untuk merencanakan dan menentukan harga sampai dengan mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang bisa memuaskan kebutuhan pembeli actual maupun pembeli potensial. Penyuluhan ini disampaikan dalam bentuk ceramah dan tanya jawab kepada peserta.
4. Sesi keempat mencakup penyuluhan dan diskusi yang diikuti oleh para siswa/i. Materi penyuluhan tentang strategi manajemen bisnis. Tujuan penyuluhan ini adalah memberikan ilmu dan wawasan baru kepada para peserta tentang upaya pengaturan secara menyeluruh guna menjalankan sebuah usaha bisnis baru dan menghasilkan tujuan bisnis yang diinginkan. Penyuluhan ini disampaikan dalam bentuk ceramah dan tanya jawab kepada peserta.



Gambar 3. Proses Penyuluhan Pengenalan wirausaha dan pengenalan digital marketing

SIMPULAN

Kesimpulan dari hasil dan pembahasan pada Bab sebelumnya dapat dikatakan bahwa kegiatan pengabdian terlaksana sesuai dengan rencana dan setiap peserta sudah memahami materi kegiatan pengabdian ini. Kegiatan pengabdian dari koordinasi, penyuluhan dan pelatihan mendapatkan sambutan yang baik dari Mitra (Siswa/I SMP Negeri 37 Pekanbaru). Pihak Mitra diakui masih belum memiliki pengetahuan tentang konsep wirausaha dini di era digital, namun beberapa siswa sudah mulai bisnis kecil-kecilan seperti berjualan bakwan dan tukar tambah handphone. Lebih lanjut dengan adanya sosialisasi yang dilakukan, peserta mulai tertarik untuk menjadi wirausaha muda, dan mencoba untuk memahami tindakan apa saja yang harus dilakukan setelah penyuluhan dan pelatihan berakhir sehingga dapat menciptakan strategi pemasaran yang baik untuk membuka atau bahkan meningkatkan omset usaha yang sudah ada.

SARAN

Berdasarkan kesimpulan di atas, dapat ditarik beberapa saran untuk pengabdian ini, berupa:

1. Dengan pelatihan yang sudah dilakukan dapat memberikan pengenalan dan pengetahuan lebih lanjut tentang wirausaha dini di era digital, sehingga siswa/i dapat mencoba peluang usaha baru dengan hanya bermodal *smartphone*.
2. Kegiatan pengabdian berupa “pengenalan wirausaha dini di era digital pada generasi millennials” ini dalam rangka menumbuhkan kembangkan jiwa usaha pada siswa/I SMP N 37 Pekanbaru memberikan hasil yang positif. Siswa/i sebaiknya lebih pro aktif lagi untuk memanfaatkan teknologi yang ada guna menciptakan usaha baru atau meningkatkan omset usaha yang sudah ada.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada Kepala Sekolah SMP N 37 Pekanbaru, guru –guru SMP N 37 serta siswa siswi SMP N 37 yang telah bersedia menyediakan tempat pelaksanaan untuk kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Hadinoto, Soetanto dan Retnadi, Djoko. (2007). *Micro Credit Challenge, Cara Efektif Mengatasi Kemiskinan dan Pengangguran Indonesia*. Jakarta: Elex Media Komputindo
- Machasin. (2009). *Membangun Mentalis Wirausaha*, Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.
- Nitisusastro, Mulyadi. (2015). *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta: Alfabeta
- Pakis, Emrizal. (2010). *Strategi Penanggulangan Kemiskinan dan Pengembangan SDM di Propinsi Riau*, Makalah disampaikan pada Acara Seminar Sehari’ Sentralisasi Fiskal, Kemiskinan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia, Hotel Pangeran, Pekanbaru.
- Tjiptono, Fand, (2011). *Pemasaran Jasa*. Penerbit: Bayu Publishing
- Tjiptono, Fandy, (2004). *Manajemen Jasa*. Yogyakarta: Andi
- Tjiptono, Fandy, (2004). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi
- Umair, Husain. (2009). *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*. PT. Gramedia