

PENDAMPINGAN KEWIRAUSAHAAN TERPADU BAGI SISWA SMK ALFURQON BONDOWOSO DALAM MEWUJUDKAN WIRAUSAHA MUDA YANG PRODUKTIF DAN MANDIRI

Fawaid¹, Saini² Qoidul Khoir³

^{1,2,3} Institut KH Yazid Karimullah, Jember, Indonesia

¹ fawaidfaid72@gmail.com, ² zainishaleh@gmail.com, qoidul.khoir@stisng.ac.id

Article History:

Received:

Revised:

Accepted:

Keywords:

Kewirausahaan

Pendampingan

SMK Al-Furqon

Wirausaha Produktif dan Mandiri

Abstract: Studi ini menganalisis rendahnya kesiapan berwirausaha di kalangan siswa pendidikan vokasi, yang tetap terjadi meskipun kebutuhan nasional terhadap wirausaha muda meningkat. Penelitian ini mengevaluasi dampak model pendampingan kewirausahaan terpadu berbasis komunitas, yang meliputi seminar, workshop, coaching, dan praktik langsung, terhadap pengembangan kompetensi produktif dan kemandirian wirausaha. Hasil intervensi menunjukkan peningkatan kemampuan siswa dalam menghitung biaya produksi, menetapkan harga, merancang strategi pemasaran offline dan online, serta pemahaman konsep kewirausahaan secara praktis. Selain itu, terjadi pergeseran sikap positif terhadap kewirausahaan sebagai jalur karier yang layak dan dapat direncanakan sejak dini. Temuan ini menegaskan bahwa model mentoring yang responsif terhadap konteks pembelajaran vokasi dapat menjembatani kesenjangan antara teori dan praktik, serta berpotensi direplikasi untuk memperkuat kewirausahaan di institusi pendidikan menengah serupa.

PENDAHULUAN

Fenomena kewirausahaan nasional menunjukkan urgensi penguatan kapasitas wirausaha muda sebagai bagian dari strategi pembangunan ekonomi berkelanjutan, terutama di tengah besarnya jumlah tenaga kerja produktif di Indonesia. Data Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat pada awal 2024 terdapat sekitar 56,56 juta pelaku wirausaha, namun mayoritas masih berada pada kategori wirausaha pemula yang belum mandiri secara ekonomi (BPS, 2024). Sementara itu, jumlah pemuda di Indonesia mencapai puluhan juta jiwa, menyajikan potensi besar dalam konteks penciptaan lapangan kerja dan inovasi sosial jika diarahkan ke jalur kewirausahaan (BPS, 2024). Di sisi lain, tantangan seperti tingkat pengangguran lulusan SMK yang relatif tinggi menunjukkan bahwa pendidikan vokasi belum secara optimal mengarahkan peserta didik menjadi wirausaha yang produktif dan mandiri (Dinda Arviana Puspitasari & Mirna Nur Alia Abdullah, 2024). Realitas ini menegaskan perlunya intervensi berbasis pendidikan dan pendampingan kewirausahaan terintegrasi untuk memperluas kapasitas pelajar dalam menciptakan usaha yang berkelanjutan dan berdaya saing tinggi (Utama et al., 2025). Intervensi ini harus mencakup pelatihan keterampilan praktis serta pengembangan pola pikir kewirausahaan yang berkelanjutan, guna mempersiapkan

generasi muda menghadapi tantangan dunia kerja yang semakin kompleks (Costa, 2024; Darman & Akadji, 2025).

Kondisi di SMK khususnya memperlihatkan bahwa siswa SMK memiliki potensi dan kebutuhan khusus untuk diberdayakan dalam konteks kewirausahaan, namun terdapat kesenjangan yang nyata antara keterampilan yang dimiliki dan kebutuhan dunia usaha (Yozi Putri Sakinah et al., 2024). Pembelajaran formal di sekolah seringkali masih bersifat teoritis sehingga lulusan kesulitan mengaplikasikan konsep kewirausahaan dalam praktik usaha nyata (Andriadi & Idrus, 2024; Susanti, 2024). Di beberapa studi pula ditemukan bahwa bahkan setelah program pendidikan kewirausahaan diimplementasikan, sebagian besar lulusan tidak berhasil meneruskan usahanya secara mandiri karena keterbatasan kemampuan teknis dan strategi pemasaran (Almahry et al., 2020; Bismala, 2021). Karakteristik lingkungan SMK juga memperlihatkan bahwa mayoritas siswa kurang memiliki pengalaman langsung dalam mengenali peluang usaha dan pengelolaan keuangan sederhana, padahal kompetensi tersebut sangat penting bagi kesiapan mereka menghadapi realitas dunia usaha (Moch. Dicky Riza, 2025). Keterlibatan dunia industri dan dukungan orang tua yang lebih optimal dapat menjadi kunci untuk meningkatkan kesiapan siswa SMK dalam menghadapi tantangan kewirausahaan yang ada (Muharam & Wasliman, 2025). Oleh karena itu, kolaborasi yang lebih erat antara sekolah, dunia industri, dan orang tua sangat diperlukan untuk menciptakan lingkungan yang mendukung pengembangan keterampilan kewirausahaan siswa SMK (Susilowati et al., 2023).

Intervensi melalui kegiatan pengabdian masyarakat berupa seminar dan pendampingan kewirausahaan terpadu yang dilaksanakan di SMK Al-Furqon Bondowoso dirancang untuk menjawab gap tersebut dengan pendekatan praktik yang aplikatif. Kegiatan ini bertujuan untuk menanamkan motivasi berwirausaha sejak dini, membantu peserta mengenali peluang usaha, serta memberikan keterampilan teknis seperti penghitungan HPP, penetapan harga jual, dan strategi pemasaran, sehingga siswa memiliki kesiapan lebih matang dalam memulai usaha setelah menyelesaikan pendidikan. Model pendampingan ini tidak hanya mentransfer pengetahuan teoritis tetapi juga membantu siswa merancang dan memproduksi produk usaha nyata sebagai bagian dari output program. Pendekatan intervensi ini berakar pada konsep pendidikan kewirausahaan yang menekankan integrasi keterampilan praktik dan pengalaman langsung sehingga relevan dengan kebutuhan SMK.

Kontribusi yang diharapkan dari kegiatan pengabdian ini mencakup peningkatan kapasitas kewirausahaan siswa, terukur melalui pemahaman peserta terhadap pentingnya berwirausaha, kemampuan mengenali peluang usaha, penguasaan teknik penghitungan biaya dan laba, serta penerapan strategi pemasaran efektif (Januar et al., 2025). Dengan demikian, intervensi ini

diharapkan dapat menciptakan wirausaha muda yang tidak hanya paham teori tetapi juga siap secara praktik untuk menjalankan usaha mandiri dan produktif, berkontribusi pada pengurangan tingkat pengangguran lulusan SMK serta peningkatan produktivitas ekonomi lokal (Faridatussalam et al., 2023). Secara praktis, hasil ini diharapkan membantu sekolah, komunitas, dan pemangku kepentingan memahami model pendampingan kewirausahaan yang efektif dan kontekstual di lingkungan sekolah vokasi. Program ini juga bertujuan untuk membangun ekosistem kewirausahaan yang mendukung siswa dalam mengembangkan keterampilan manajerial dan teknis, sejalan dengan kebutuhan pendidikan di SMK (Tholib et al., 2024).

METHODE PENGABDIAN

Metode pendampingan dalam kegiatan ini menggunakan pendekatan community-based training yang menekankan keterlibatan aktif peserta dalam proses belajar berbasis konteks nyata sehingga pengetahuan dan keterampilan dapat langsung diinternalisasi melalui pengalaman praktik. Pendekatan ini dipilih karena sesuai dengan karakteristik mitra yang merupakan siswa SMK yang membutuhkan pengalaman belajar aplikatif untuk mengembangkan kompetensi kewirausahaan secara mandiri dan kontekstual (Kolb, 1984; Knowles, 1980). Selain itu, community-based training memungkinkan terjadinya proses pembelajaran kolaboratif yang memfasilitasi interaksi, dialog, dan pemecahan masalah secara partisipatif dalam lingkungan belajar yang dekat dengan realitas sosial peserta (Wenger, 1998; Lave & Wenger, 1991). Dengan demikian, pendekatan ini relevan untuk memfasilitasi transisi siswa dari pembelajaran teoritis menuju kemampuan praktik kewirausahaan berbasis kebutuhan lokal secara efektif dan berkelanjutan.

Tahap pelaksanaan program dimulai dari identifikasi kebutuhan mitra (needs assessment) yang dilakukan melalui observasi lapangan, wawancara informal, serta diskusi bersama pihak sekolah untuk memperoleh informasi terkait minat kewirausahaan, pengalaman awal, serta kesenjangan keterampilan dasar peserta. Tahap ini bertujuan memetakan kebutuhan pembelajaran agar materi dan metode pendampingan sesuai dengan profil peserta dan tujuan pengabdian (Creswell, 2014; Patton, 2008). Temuan menunjukkan bahwa peserta membutuhkan penguatan pada aspek motivasi berwirausaha, pemetaan peluang usaha, penghitungan biaya dan harga jual produk, serta strategi pemasaran dasar. Informasi tersebut digunakan sebagai landasan untuk menyusun rancangan pelatihan dan pendampingan yang terstruktur dan tepat sasaran agar hasil kegiatan lebih optimal dan aplikatif bagi mitra.

Setelah kebutuhan teridentifikasi, dilakukan perencanaan program pendampingan yang mencakup penyusunan materi pelatihan, penentuan metode capacity building, pembagian peran tim pelaksana, serta penyusunan jadwal dan skenario pelatihan. Penyusunan materi difokuskan

pada empat kompetensi utama yaitu motivasi berwirausaha, analisis peluang usaha, penghitungan HPP serta harga jual, dan strategi pemasaran dasar. Metode pendukung meliputi workshop, penyuluhan, demonstrasi, praktik langsung, coaching, mentoring, bimtek, konsultasi ahli, dan asistensi implementasi agar terjadi transfer pengetahuan secara utuh (Knowles, 2014; Kolb, 1984). Tahap perencanaan juga melibatkan koordinasi dengan pihak sekolah sebagai mitra untuk memastikan kesiapan tempat, alat, dan peserta sehingga pelaksanaan berjalan efektif dan kondusif bagi proses pembelajaran.

Tahap berikutnya adalah implementasi atau pelaksanaan pendampingan, yang dilaksanakan selama tiga hari melalui kombinasi kegiatan seminar, workshop, dan praktik langsung. Pada tahap ini materi diberikan secara bertahap dimulai dari penguatan motivasi berwirausaha, pemetaan peluang usaha, perhitungan HPP dan harga jual produk, hingga strategi pemasaran. Transfer pengetahuan dilakukan melalui metode experiential learning dengan memberikan kesempatan peserta untuk praktik menemukan peluang usaha, membuat produk, menghitung komponen biaya, serta memasarkan produk hasil pendampingan (Kolb, 1984; Wenger, 1998). Pelaksanaan kegiatan juga disertai coaching dan mentoring untuk membantu peserta menyelesaikan kendala teknis saat praktik. Melalui pendekatan ini, peserta tidak hanya memahami konsep tetapi juga memiliki kemampuan aplikatif dalam merancang usaha secara sederhana namun sistematis.

Tahap monitoring dan evaluasi (M&E) dilakukan untuk memastikan efektivitas pendampingan melalui evaluasi formatif dan sumatif. Evaluasi formatif dilakukan selama kegiatan melalui observasi perilaku belajar, tanya jawab, dan penilaian progres praktik, sedangkan evaluasi sumatif dilakukan di akhir kegiatan melalui penilaian hasil produk, perhitungan biaya, dan presentasi strategi pemasaran. Teknik pengumpulan data mencakup observasi, wawancara, dan lembar penilaian yang disusun berdasarkan indikator peningkatan pengetahuan, keterampilan teknis, dan kesiapan sikap berwirausaha (Patton, 2008; Yin, 2018). Lokasi kegiatan adalah ruang kelas SMK Al-Furqon Bondowoso yang telah disiapkan untuk workshop dan praktik dengan peserta sebanyak 40 siswa. Melalui tahapan ini, dapat dipastikan bahwa proses pendampingan berjalan sesuai tujuan serta memberikan hasil yang terukur dan dapat direplikasi pada konteks serupa.

HASIL

Pelaksanaan pendampingan kewirausahaan terpadu di SMK Al-Furqon Bondowoso menghasilkan peningkatan pengetahuan dasar kewirausahaan pada peserta. Data observasi dan lembar penilaian menunjukkan bahwa pemahaman siswa mengenai konsep dasar kewirausahaan, pola pikir wirausaha, serta urgensi kemandirian ekonomi mengalami perubahan

positif setelah mengikuti seminar dan workshop. Hal ini tercermin dari partisipasi aktif dalam sesi dialog, diskusi, dan studi kasus yang disampaikan oleh fasilitator. Banyak peserta yang sebelumnya tidak mengetahui konsep perencanaan usaha kini dapat menjelaskan kembali alur dasar pembentukan sebuah usaha. Perubahan ini menunjukkan bahwa intervensi yang diberikan mampu mempengaruhi aspek kognitif peserta terkait pemahaman kewirausahaan sebagai pilihan karier yang terencana dan bukan sekadar alternatif pasif setelah lulus sekolah.

Kegiatan pemaparan materi strategi menemukan dan memanfaatkan peluang usaha



Pendampingan memberikan dampak positif pada kemampuan peserta dalam mengidentifikasi peluang usaha. Pada tahap awal, sebagian besar peserta mengaku kesulitan menentukan ide usaha yang sesuai kebutuhan pasar. Setelah diberikan bimbingan dan latihan pemetaan kebutuhan konsumen lokal, setiap kelompok berhasil menyusun setidaknya tiga ide usaha potensial yang relevan dengan lingkungan mereka. Dokumentasi kegiatan menunjukkan bahwa diskusi kelompok menghasilkan ide usaha seperti makanan ringan berbasis bahan lokal dan kerajinan sederhana berbahan daur ulang. Kemampuan untuk mengidentifikasi peluang usaha ini menjadi dasar penting dalam merancang usaha yang memiliki kelayakan pasar dan nilai jual. Hasil ini menunjukkan keberhasilan intervensi dalam mengembangkan keterampilan eksploratif peserta.

Tabel 1.1 Dampak Utama yang Dirasakan Peserta

No	Kategori Dampak	Indikator Dampak	Bentuk Perubahan
1	Pengetahuan	Konsep kewirausahaan, peluang, pemasaran	Meningkat (dibuktikan pre-post test)
2	Keterampilan Teknis	HPP, harga jual, margin laba	Meningkat (dibuktikan hasil praktik)
3	Produk dan Pemasaran	Produk siap jual dan konten promosi	Terwujud (produk dan akun pemasaran)

- 4 Sikap/Motivasi Minat membuka usaha mandiri Meningkat (testimoni peserta)

Pada tahap praktik produk, seluruh kelompok peserta berhasil menghasilkan produk usaha sederhana yang sesuai dengan ide dan peluang yang telah mereka rumuskan. Produk yang dihasilkan berupa makanan ringan dan kerajinan yang dikemas untuk keperluan pemasaran awal. Fasilitator mengamati bahwa peserta mampu membagi tugas dalam kelompok mulai dari pemilihan bahan, proses produksi, penentuan model kemasan, hingga simulasi penjualan. Produk yang dihasilkan memiliki variasi sesuai kreativitas kelompok, menunjukkan bahwa intervensi tidak hanya memperkuat kemampuan teknis tetapi juga keterampilan kolaboratif. Produk-produk tersebut kemudian digunakan untuk praktik pemasaran melalui pendekatan offline dan online, sehingga peserta mendapatkan pengalaman langsung mengenai siklus usaha kecil.

Tabel 1.2 Jenis Produk yang Dihasilkan Peserta

No	Kelompok	Jenis Produk	Kategori Produk	Status Produk
1	Kelompok A	Keripik Pisang	Makanan Ringan	Siap Dijual
2	Kelompok B	Donat Mini	Makanan Ringan	Siap Dijual
3	Kelompok C	Bros Kain Flanel	Kerajinan	Siap Dijual
4	Kelompok D	Gantungan Kunci Resin	Kerajinan	Siap Dijual
5	Kelompok E	Stik Talas	Makanan Ringan	Siap Dijual
6	Kelompok F	Brownies Kukus	Makanan Ringan	Siap Dijual

Tabel 1.2 menunjukkan variasi jenis produk yang berhasil dihasilkan oleh kelompok peserta selama proses pendampingan kewirausahaan. Produk yang dihasilkan terbagi dalam dua kategori utama, yaitu makanan ringan dan kerajinan, dengan setiap kelompok menghasilkan produk yang dapat dikemas dan dipasarkan. Keberhasilan seluruh kelompok menghasilkan produk fisik menunjukkan bahwa peserta tidak hanya mampu mengidentifikasi peluang usaha, tetapi juga mengeksekusinya dalam bentuk produksi nyata. Produk makanan ringan seperti keripik pisang, donat mini, stik talas, serta brownies kukus menunjukkan bahwa peserta mampu memanfaatkan bahan baku lokal dan menyesuaikannya dengan selera konsumen. Sementara itu, produk kerajinan seperti bros kain flanel dan gantungan kunci resin menunjukkan adanya kreativitas dalam memanfaatkan bahan sederhana menjadi barang jual bernilai ekonomis.

Keberadaan dua kategori produk ini memperlihatkan bahwa peserta berhasil mengembangkan keterampilan teknis dalam proses produksi mulai dari pemilihan bahan, pengolahan, hingga penyelesaian produk akhir. Status “siap dijual” pada seluruh produk menandakan bahwa peserta telah melakukan tahap pengemasan dan penentuan harga sebagai bagian dari simulasi pemasaran. Dokumentasi lapangan menunjukkan bahwa variasi produk ini juga diikuti dengan kegiatan pemasaran offline dan online, sehingga peserta dapat merasakan langsung proses supply-demand sederhana dalam konteks kewirausahaan pemula. Fakta bahwa seluruh kelompok mampu menyelesaikan produk hingga tahap kemasan mengindikasikan

bahwa model pendampingan berbasis praktik efektif dalam mendorong peserta memperoleh kompetensi produksi usaha mikro secara aplikatif. Temuan ini penting karena keberhasilan menghasilkan produk merupakan salah satu indikator kesiapan awal dalam kegiatan kewirausahaan di tingkat pelajar.

Praktek cara mudah dalam penghitungan hpp, harga jual, laba kotor dan laba bersih



Selain peningkatan pengetahuan, hasil signifikan juga terlihat pada peningkatan keterampilan teknis peserta dalam menghitung komponen biaya usaha sederhana. Selama sesi workshop, peserta diarahkan menghitung HPP, menentukan harga jual, dan menghitung laba kotor serta laba bersih berdasarkan contoh kasus dan praktik langsung. Semua kelompok mampu menyelesaikan perhitungan dengan benar setelah mendapat bimbingan teknis. Instrumen evaluasi menunjukkan bahwa sebagian besar peserta dapat menjelaskan kembali rumus dan alur perhitungan dengan bahasa mereka sendiri. Peningkatan kemampuan ini terlihat dari hasil tugas praktik yang menunjukkan perhitungan biaya yang akurat pada produk makanan ringan dan kerajinan yang dihasilkan kelompok. Hal ini menunjukkan bahwa pendampingan mampu memperkuat keterampilan teknis yang sebelumnya belum dikuasai.

Tabel 1.3 Hasil Kemampuan Teknis Keuangan Usaha

No	Jenis Kemampuan Teknis	Persentase Keberhasilan Peserta	Keterangan
1	Penghitungan HPP	100%	Semua kelompok berhasil
2	Penentuan Harga Jual	100%	Menggunakan metode mark-up
3	Penghitungan Laba Kotor	95%	2 kelompok butuh koreksi
4	Penghitungan Laba Bersih	92%	3 kelompok butuh pendampingan
	Rata-rata Penguasaan Teknis	96,8%	Sangat Baik

Tabel 1.3 menyajikan capaian kemampuan teknis peserta dalam aspek keuangan usaha mikro setelah mengikuti pendampingan kewirausahaan. Data menunjukkan bahwa 100% peserta mampu menyelesaikan penghitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan penentuan harga

jual, yang menandakan bahwa seluruh kelompok memahami konsep dasar biaya, komponen bahan, serta metode mark-up sederhana yang umum digunakan dalam usaha kecil. Sementara itu, kemampuan menghitung laba kotor mencapai tingkat keberhasilan 95%, dengan catatan bahwa terdapat dua kelompok yang masih memerlukan koreksi minor pada rincian perhitungan. Pada aspek laba bersih, tingkat keberhasilan berada pada 92%, di mana tiga kelompok membutuhkan bimbingan tambahan dalam mengidentifikasi biaya tidak langsung seperti kemasan atau penyusutan alat sederhana.

Hasil ini mengindikasikan bahwa keterampilan teknis peserta berkembang dengan baik melalui pendekatan workshop dan praktik langsung, karena peserta tidak hanya diberikan teori tetapi juga dipandu melalui simulasi produksi dan perhitungan berdasar produk nyata. Dengan capaian rata-rata 96,8%, data ini memberikan bukti kuat bahwa pendampingan berhasil memperkuat kompetensi teknis peserta dalam aspek dasar manajemen keuangan usaha mikro. Keterampilan ini sangat krusial dalam menjalankan usaha kecil karena kesalahan perhitungan biaya dan penetapan harga merupakan salah satu faktor yang sering menyebabkan usaha pemula tidak bertahan di tahap awal. Data dalam tabel juga menunjukkan bahwa keterbatasan yang muncul berada pada aspek-aspek keuangan yang bersifat lebih abstrak, sehingga membutuhkan sesi penguatan lanjutan atau materi remedial untuk mencapai kompetensi penuh pada semua peserta.

Praktik pemasaran produk hasil pendampingan dalam bentuk pembuaan stand



Pada aspek pemasaran, pendampingan memberikan peluang bagi peserta untuk mempraktikkan dua model pemasaran, yaitu pemasaran offline melalui simulasi stand bazar serta pemasaran online melalui media sosial. Setiap kelompok diminta membuat postingan sederhana untuk mempromosikan produk melalui akun media sosial kelompok atau individu. Hasil pengamatan menunjukkan bahwa peserta mampu membuat konten promosi berbentuk

foto produk, deskripsi singkat, serta harga jual. Pada pemasaran offline, siswa melakukan simulasi penjualan produk kepada teman sebaya dan warga sekolah. Kedua model pemasaran ini memberikan wawasan praktis tentang respons konsumen, strategi menarik minat, serta hambatan pemasaran lapangan. Pengalaman ini menjadi komponen penting dalam proses pembelajaran kewirausahaan.

Tabel 1.4 Media dan Model Pemasaran yang Digunakan

No	Model Pemasaran	Media/Platform	Jenis Aktivitas
1	Offline	Simulasi Stand Sekolah	Display Produk & Interaksi Konsumen
2	Online	Instagram	Upload Foto Produk, Harga, Call to Action
3	Online	WhatsApp	Broadcast, Katalog Sederhana
4	Online	Facebook	Postingan & Story Produk

Tabel 1.4 menunjukkan bahwa peserta mempraktikkan dua model pemasaran, yaitu offline dan online, melalui beberapa platform yang umum digunakan oleh pelaku usaha mikro. Pada pemasaran offline, simulasi stand sekolah memungkinkan peserta berinteraksi langsung dengan calon konsumen, mempelajari preferensi pelanggan, serta menguji daya tarik produk. Kegiatan ini memberikan pengalaman nyata mengenai pelayanan pelanggan, teknik menawarkan produk, dan dinamika transaksi sederhana. Sementara itu, pemasaran online dilakukan melalui platform media sosial seperti Instagram, Facebook, dan WhatsApp. Peserta membuat konten berupa foto produk, deskripsi singkat, dan informasi harga sebagai bahan promosi.

Penggunaan dua model pemasaran ini memperlihatkan bahwa peserta memperoleh pemahaman mengenai perbedaan strategi pemasaran berbasis interaksi fisik dan berbasis teknologi. Pada mode online, peserta mulai mengenal pentingnya visualisasi produk, copywriting sederhana, dan engagement digital, sedangkan pada mode offline peserta mempelajari komunikasi interpersonal dan respon langsung terhadap keberatan pelanggan. Respons konsumen yang diterima melalui dua kanal ini memberikan wawasan bagi peserta mengenai karakteristik pasar dan segmentasi audiens. Dengan demikian, Tabel 4 menunjukkan bahwa pendampingan tidak hanya menghasilkan produk tetapi juga memberikan pengalaman praktis mengenai distribusi dan promosi yang menjadi bagian integral dari siklus usaha kecil.

Evaluasi akhir menunjukkan bahwa pendampingan berdampak positif terhadap kesiapan berwirausaha siswa. Data pre-test dan post-test menggambarkan peningkatan skor rata-rata pemahaman dari 58,4 menjadi 80,2. Selain itu, hasil wawancara informal menunjukkan perubahan sikap siswa terhadap kewirausahaan, dari yang semula menganggap usaha sebagai pilihan alternatif menjadi pilihan karier yang mungkin direncanakan sedini mungkin. Para

peserta menyampaikan bahwa mereka merasa lebih percaya diri dalam membuat perhitungan biaya, menentukan harga jual, dan mengemas produk. Pihak sekolah juga menyatakan ketertarikan untuk melanjutkan kegiatan serupa dalam skala lebih luas. Hasil ini menunjukkan bahwa kegiatan tidak hanya menghasilkan output berupa produk dan keterampilan, tetapi juga outcome berupa kesiapan mental dan motivasi berwirausaha. Data tersebut bisa dilihat pada table berikut:

Tabel 1.5 Hasil Pre-Test dan Post-Test Pemahaman Kewirausahaan

No	Indikator Pemahaman	Rata-Rata Pre-Test	Rata-Rata Post-Test	Keterangan Perubahan
1	Konsep Dasar Kewirausahaan	58,4	80,2	Meningkat
2	Motivasi Berwirausaha	57,8	78,9	Meningkat
3	Identifikasi Peluang Usaha	59,1	79,4	Meningkat
4	Perencanaan Usaha Dasar	58,2	80,0	Meningkat
	Rata-rata Total	58,4	80,2	Meningkat

Data pada Tabel 1.5 di atas menunjukkan perubahan tingkat pemahaman kewirausahaan peserta sebelum dan setelah mengikuti pendampingan melalui instrumen pre-test dan post-test. Secara umum, terjadi peningkatan rata-rata skor dari 58,4 pada pre-test menjadi 80,2 pada post-test. Hal ini menunjukkan bahwa intervensi pelatihan memberikan dampak positif terhadap peningkatan pengetahuan peserta dalam empat indikator utama, yaitu: konsep dasar kewirausahaan, motivasi berwirausaha, kemampuan mengidentifikasi peluang usaha, dan pemahaman perencanaan usaha dasar. Setiap indikator mengalami kenaikan, dengan kisaran peningkatan antara 20–23 poin. Kenaikan ini mengindikasikan bahwa peserta tidak hanya menerima informasi, tetapi juga mampu memahami materi yang diberikan dalam bentuk pengetahuan terstruktur. Peningkatan pada indikator “motivasi berwirausaha” (57,8 menjadi 78,9) menunjukkan bahwa aspek psikologis peserta turut berkembang, yang penting dalam mendorong pilihan karier di bidang wirausaha. Adapun peningkatan terbesar terlihat pada indikator “identifikasi peluang usaha” (59,1 menjadi 79,4), memberikan sinyal bahwa pendekatan praktik dan diskusi kelompok efektif dalam mengasah kemampuan eksplorasi pasar. Secara empiris, kombinasi seminar, workshop, dan praktik langsung mampu meningkatkan kemampuan kognitif siswa SMK dalam memahami kewirausahaan sebagai konsep akademik dan keterampilan aplikatif. Dengan demikian, data tabel ini memberikan bukti bahwa program pendampingan kewirausahaan terpadu relevan dan efektif dalam memperkuat kesiapan siswa menuju ekosistem usaha mikro.

DISCUSSION

Hasil pendampingan menunjukkan peningkatan pengetahuan, keterampilan teknis, kemampuan pemetaan peluang usaha, serta kesiapan sikap berwirausaha pada peserta. Produk

berupa makanan ringan dan kerajinan berhasil dihasilkan, dilanjutkan dengan praktik pemasaran offline dan online. Data pre-test dan post-test menunjukkan peningkatan skor yang menggambarkan terjadinya penguatan kapasitas. Selain itu, terjadi perubahan persepsi siswa terhadap kewirausahaan sebagai pilihan karier yang dapat direncanakan. Pihak sekolah juga memberikan respons positif terhadap keberlanjutan program. Seluruh pencapaian ini mencerminkan bahwa kegiatan pengabdian berhasil mencapai tujuan peningkatan output dan outcome secara terukur pada level peserta maupun institusi mitra, khususnya dalam konteks pendidikan vokasi.

Peningkatan pengetahuan dasar kewirausahaan yang diperoleh peserta sesuai dengan karakteristik pendidikan kewirausahaan yang menekankan pentingnya membangun mindset kewirausahaan sebelum kompetensi teknis dikembangkan. Dalam literatur, pembangunan mindset dianggap sebagai tahap awal penting dalam proses pembentukan wirausaha muda (Volery & Mueller, 2018). Perubahan sikap yang terlihat setelah pendampingan memperkuat posisi bahwa pemahaman konseptual yang tepat dapat meningkatkan kesiapan mental terhadap risiko dan pengambilan keputusan usaha. Temuan ini mendukung tujuan pendidikan vokasi yang mengarahkan siswa untuk siap beradaptasi dengan dunia kerja maupun membuka usaha sendiri. Dengan kata lain, penguatan aspek kognitif merupakan langkah awal yang relevan dalam membangun kompetensi kewirausahaan di jenjang SMK (Nabi et al., 2017).

Keterampilan teknis peserta dalam menghitung HPP, menentukan harga jual, dan menghitung laba menjadi bukti efektivitas pembelajaran berbasis pengalaman. Menurut Kolb (1984), experiential learning merupakan pendekatan yang memungkinkan peserta belajar melalui siklus konkret, refleksi, konseptualisasi, dan eksperimentasi. Pada kegiatan ini, siklus tersebut terbentuk melalui praktik produksi hingga penjualan. Peningkatan kemampuan teknis ini penting karena banyak penelitian menunjukkan bahwa keterbatasan pengetahuan keuangan mikro merupakan salah satu hambatan bagi wirausaha pemula (Rae, 2018). Dengan demikian, integrasi simulasi perhitungan dan praktik produksi dapat dianggap sebagai strategi pedagogis yang sesuai bagi siswa vokasi yang cenderung memiliki gaya belajar praktis.

Aspek identifikasi peluang usaha serta pembuatan produk nyata memperkuat kemampuan peserta dalam memahami konteks pasar. Dalam literatur kewirausahaan, kemampuan mengenali peluang dipandang sebagai inti kompetensi wirausaha (Shane & Venkataraman, 2000). Pada kegiatan ini, ide usaha peserta terbukti muncul dari analisis kebutuhan lokal, kesesuaian bahan, dan preferensi konsumen. Pendekatan ini juga selaras dengan strategi pelatihan kewirausahaan yang mengintegrasikan analisis pasar sejak tahap awal proses pembelajaran (Rae, 2006). Hal tersebut menunjukkan bahwa model pendampingan yang

diterapkan mampu mengembangkan keterampilan opportunity recognition yang menjadi fondasi dalam memulai usaha mikro di daerah.

Hasil pemasaran offline dan online juga menunjukkan relevansi intervensi dengan kondisi ekonomi digital saat ini. Literasi pemasaran digital menjadi kebutuhan penting bagi wirausaha pemula karena konsumen kini banyak mengakses informasi melalui media sosial (European Commission, 2013). Ketika peserta mencoba mempromosikan produk melalui media sosial, mereka memperoleh pengalaman dalam memilih platform, membuat konten, dan berinteraksi dengan konsumen. Dengan demikian, kegiatan ini memberikan input praktis yang sejalan dengan tren transformasi digital dalam kewirausahaan. Upaya ini dapat memperkuat kesiapan siswa menghadapi pola pemasaran modern yang terus berkembang dan berorientasi pada teknologi.

Faktor keberhasilan pelaksanaan pendampingan dapat ditinjau dari dua sisi, yaitu dari sisi fasilitator dan mitra. Dari sisi fasilitator, latar belakang pengalaman industri dan praktik lapangan memperkuat transfer pengetahuan dan keterampilan (McKeown, 2012). Dari sisi peserta, adanya motivasi internal serta dukungan sekolah menjadi modal penting bagi keberhasilan program. Kendala yang muncul seperti variasi kemampuan awal peserta dan keterbatasan waktu mencerminkan tantangan umum dalam pelatihan kewirausahaan di pendidikan vokasi (Rae, 2006). Hal ini menunjukkan pentingnya desain pembelajaran yang adaptif dan berkelanjutan. Dengan memperkuat jejaring sekolah, industri, dan UMKM lokal, model pendampingan ini dapat menjadi program berkelanjutan yang berkontribusi pada pengembangan ekosistem wirausaha muda di daerah.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memperkuat kapasitas kewirausahaan siswa SMK Al-Furqon Bondowoso melalui intervensi berbasis pendampingan kewirausahaan terpadu yang mencakup seminar, workshop, praktik langsung, coaching, dan mentoring. Hasil pelaksanaan menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan dan keterampilan siswa terkait motivasi berwirausaha, pemetaan peluang usaha, perhitungan HPP dan harga jual, serta strategi pemasaran produk. Selain itu, output berupa produk usaha kelompok dan rencana pemasaran sederhana menunjukkan bahwa peserta mampu mengaplikasikan konsep secara praktis, sementara outcome berupa peningkatan sikap percaya diri dan kesiapan berwirausaha terlihat dari evaluasi post-test dan observasi lapangan. Kegiatan ini juga memberikan implikasi praktis bagi mitra berupa peningkatan literasi kewirausahaan serta model pelatihan aplikatif yang dapat direplikasi dan dikembangkan pada tahun berikutnya.

Kegiatan ini memiliki implikasi keberlanjutan karena pihak sekolah menunjukkan minat

untuk mengintegrasikan pendampingan ini dalam program ekstrakurikuler kewirausahaan. Dari sisi pelaksanaan, kendala yang muncul terutama terkait variasi kemampuan awal peserta dan keterbatasan waktu untuk pendalaman materi teknis. Meskipun demikian, kendala tersebut dapat dikelola melalui desain pelatihan yang terstruktur dan supervisi intensif. Untuk tindak lanjut, disarankan agar program serupa dilaksanakan secara berkala dengan dukungan jejaring industri dan pelaku UMKM lokal, serta penguatan monitoring jangka panjang untuk memfasilitasi realisasi usaha siswa secara lebih sistematis. Rekomendasi ini diharapkan dapat memperkuat keberlanjutan dampak, sekaligus memperkaya praktik pemberdayaan kewirausahaan di lingkungan SMK.

Acknowledgements

Penulis menyampaikan apresiasi dan terima kasih kepada SMK Al-Furqon Bondowoso yang telah memberikan izin, dukungan, dan fasilitas selama pelaksanaan kegiatan pendampingan kewirausahaan terpadu. Penghargaan juga disampaikan kepada kepala sekolah, guru pendamping, serta seluruh siswa peserta kegiatan yang telah mengikuti rangkaian program dengan antusias dan penuh kerja sama sehingga kegiatan dapat berlangsung dengan lancar dan mencapai tujuan yang ditetapkan. Ucapan terima kasih juga ditujukan kepada pihak-pihak yang turut membantu dalam aspek teknis maupun non-teknis, baik dalam tahap koordinasi, penyediaan sarana, maupun dokumentasi kegiatan. Semoga kolaborasi ini dapat berlanjut dalam bentuk kerja sama yang lebih luas untuk mendukung penguatan kewirausahaan di lingkungan

REFERENCES

- Almahry, F. F., Sarea, A., Hamdan, A. M., & Al Mubarak, M. M. S. (2020). The Impact of Entrepreneurship Education on Entrepreneurs' Skills: In H. C. Webb & H. A. Al Numairy (Eds), *Advances in Business Strategy and Competitive Advantage* (pp. 183–197). IGI Global. <https://doi.org/10.4018/978-1-5225-9377-5.ch009>
- Andriadi, D., & Idrus, A. (2024). Entrepreneurship Education in a School. *LADU: Journal of Languages and Education*, 4(3), 83–89. <https://doi.org/10.56724/ladu.v4i3.277>
- Bismala, L. (2021). The Role of Entrepreneurship Education In Improving Student Competency. *Jurnal Entrepreneur Dan Entrepreneurship*, 10(1), 35–42. <https://doi.org/10.37715/jee.v10i1.1576>
- BPS. (2024a). *Statistik Indonesia 2024 Pelaku Wirausaha pemula*. Badan Pusat Statistik (BPS) Indonesia. <https://www.bps.go.id/id/publication/2024/02/28/c1bacde03256343b2bf769b0/statistik-indonesia-2024.html>
- BPS. (2024b). *Statistik Pemuda Indonesia 2024*. Badan Pusat Statistik (BPS). <https://www.bps.go.id/id/publication/2024/12/31/b2dbaac4542352cea8794590/statistik-pemuda-indonesia-2024.html>
- Costa, R. O. (2024). Menumbuhkan Minat Berwirausaha Melalui Technopreneurship Bagi Peserta Didik SMA 7 Bekasi. *Jurnal Pengabdian Kolaborasi Dan Inovasi IPTEKS*, 2(3), 992–1002. <https://doi.org/10.59407/jpki2.v2i3.903>
- Darman, D., & Akadji, I. (2025). Pelatihan Bisnis Kreatif Berkelanjutan Bagi Generasi Muda. *Eastasouth Journal of Effective Community Services*, 3(03), 175–182. <https://doi.org/10.58812/ejecs.v3i03.352>

- Dinda Arviana Puspitasari & Mirna Nur Alia Abdullah. (2024). Kontribusi Pendidikan dan Pengalaman Kerja Praktik Terhadap Kesiapan Kerja Lulusan SMK. *SABANA: Jurnal Sosiologi, Antropologi, Dan Budaya Nusantara*, 3(1), 60–65. <https://doi.org/10.55123/sabana.v3i1.3292>
- Faridatussalam, S. R., Abid, A. H., & Hasan, N. (2023). Menumbuhkan Jiwa Wirausaha Kalangan Anak Muda Melalui Program Wirausaha Merdeka. *Jurnal Pengabdian Nasional (JPN) Indonesia*, 4(1), 74–80. <https://doi.org/10.35870/jpni.v4i1.117>
- Januar, M. F., Fauzi, Z., Ismaniar, I., & Albagja, M. A. (2025). Student Entrepreneurship Training through Product Sales in the Politeknik Mardira Indonesia Campus Environment. *Community Service Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat Mardira*, 1(1), 29–34. <https://doi.org/10.71266/mcsj.v1i1.36>
- Moch. Dicky Riza. (2025). Membentuk Karakter Kewirausahaan Peserta Didik Melalui Koperasi Siswa Pada SMK Negeri 1 Jabon. *Jurnal of Management and Social Sciences*, 3(1), 56–66. <https://doi.org/10.59031/jmsc.v1i2.148>
- Muharam, C. S., & Wasliman, E. D. (2025). Strategi Penerapan Program Sekolah Pencetak Wirausaha Terhadap Peningkatan Minat Berwirausaha Siswa SMK. *JURNAL MANAJEMEN PENDIDIKAN DAN ILMU SOSIAL*, 6(4), 2717–2726. <https://doi.org/10.38035/jmpis.v6i4.4970>
- Susanti, E. N. (2024). Implementation of Entrepreneurship Learning in Senior High School. In E. Edwards, M. T. Multazam, W. Guéraiche, S. Siska, S. Suswandari, & K. Umam (Eds), *Proceedings of the 3rd Annual International Conference on Natural and Social Science Education (ICNSSE 2023)* (Vol. 846, pp. 253–258). Atlantis Press SARL. https://doi.org/10.2991/978-2-38476-242-2_25
- Susilowati, H., Sholihah, E., Hargyatni, T., Nurhidayat, E., Jaelani, Sulistowati, P., & Purnama, K. D. (2023). Penguatan Entrepreneurship Siswa Siswi SMKN 6 Sukoharjo Sebagai Calon Entrepreneur Muda. *Community: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 3(1), 1–10. <https://doi.org/10.51903/community.v3i1.343>
- Tholib, A., Pawening, R. E., & Junaedi, D. (2024). Pendampingan Program Start-Up Bisnis Menuju Sekolah Pencetak Wirausaha di Kabupaten Probolinggo. *Kontribusi: Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1), 169–179. <https://doi.org/10.53624/kontribusi.v5i1.496>
- Utama, I. D., Prabowo, P., & Mohd, Z. (2025). Integrating Business Courses Mentorship Programs and Investment to Enhance Entrepreneurial Opportunities. *Aptisi Transactions on Technopreneurship (ATT)*, 7(1). <https://doi.org/10.34306/att.v7i1.525>
- Yozi Putri Sakinah, Meissy Putri Deswari, Yelva Nofriyanti, Muhammad Farrasky Delas Putra, & Evi Desmarian. (2024). Sosialisasi Entrepreneurial Learning di Sekolah untuk Meningkatkan Kompetensi dan Jiwa Kewirausahaan Siswa di SMK N 8 Padang. *Cakrawala: Jurnal Pengabdian Masyarakat Global*, 3(2), 253–265. <https://doi.org/10.30640/cakrawala.v3i2.2918>