

SOSIALISAI STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENYIAPKAN JIWA KEWIRAUSAHAAN BAGI SISWA-SISWI DI SEKOLAH MIFTAHUL ULUM KABUPATEN SERANG

Fuadi¹, Denies Susanto², Asri Nabila Jahro³

^{1,2,3} Universitas Pamulang

Email: dosen02869@unpam.ac.id¹, dosen02890@unpam.ac.id², dosen03205@unpam.ac.id³

Abstract

This community service aims to socialize effective marketing strategies in preparing an entrepreneurial spirit for students at MA Miftahul Ulum School, Serang Regency. In the context of rapid economic development, entrepreneurship is a very important skill for the younger generation to have. Socialization activities are carried out through a series of interactive trainings that include basic entrepreneurial theories, digital marketing techniques, branding, and market analysis. The methods used include lectures, group discussions, and practical simulations that allow students to directly design marketing plans for the products they develop. Active participation of students in this activity is expected to improve their understanding and skills in implementing marketing strategies. The results of the socialization activities showed a significant increase in students' understanding of the concept of entrepreneurship and their ability to design innovative marketing strategies. Feedback from students showed high enthusiasm and interest in the material presented. It is hoped that this program will not only improve students' entrepreneurial spirit, but also make a positive contribution to the development of the local economy in Serang Regency through innovation and business that they can create in the future.

Keywords: Community Service, Entrepreneurship Education, Marketing Strategies, Digital Marketing, Local Economic Development

Abstrak

Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk mensosialisasikan strategi pemasaran yang efektif dalam mempersiapkan semangat kewirausahaan bagi siswa di Sekolah MA Miftahul Ulum, Kabupaten Serang. Dalam konteks perkembangan ekonomi yang pesat, kewirausahaan merupakan keterampilan yang sangat penting untuk dimiliki oleh generasi muda. Kegiatan sosialisasi dilakukan melalui serangkaian pelatihan interaktif yang mencakup teori dasar kewirausahaan, teknik pemasaran digital, branding, dan analisis pasar. Metode yang digunakan meliputi ceramah, diskusi kelompok, dan simulasi praktis yang memungkinkan siswa untuk secara langsung merancang rencana pemasaran untuk produk yang mereka kembangkan. Partisipasi aktif siswa dalam kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan pemahaman dan keterampilan mereka dalam menerapkan strategi pemasaran. Hasil dari kegiatan sosialisasi menunjukkan peningkatan yang signifikan dalam pemahaman siswa terhadap konsep kewirausahaan dan kemampuan mereka dalam merancang strategi pemasaran yang inovatif. Umpan balik dari siswa menunjukkan antusiasme dan minat yang tinggi terhadap materi yang disampaikan. Diharapkan bahwa program ini tidak hanya akan meningkatkan semangat kewirausahaan siswa, tetapi juga memberikan kontribusi positif terhadap perkembangan ekonomi lokal di Kabupaten Serang melalui inovasi dan bisnis yang dapat mereka ciptakan di masa depan.

Kata Kunci: Pengabdian kepada Masyarakat, Pendidikan Kewirausahaan, Strategi Pemasaran, Pemasaran Digital, Pengembangan Ekonomi Lokal

PENDAHULUAN

Pada era digitalisasi saat ini, semakin banyak generasi muda yang memilih berbisnis daripada menjadi karyawan di perusahaan. Kesadaran akan potensi keuntungan dari wirausaha telah meningkat di kalangan remaja, yang menyadari bahwa berbisnis dapat memberikan kebebasan

finansial dan peluang kreatif yang lebih besar. Lingkungan sosial dan teknologi yang berkembang pesat juga mendukung mereka untuk memulai usaha sendiri, dengan akses yang lebih mudah ke informasi dan sumber daya. Namun, meskipun semangat kewirausahaan ini meningkat, banyak anak muda yang masih belum memahami cara menerapkan strategi pemasaran yang efektif untuk bisnis mereka.

Di antara tantangan yang dihadapi, pemilihan target pasar dan segmentasi pasar menjadi aspek penting yang sering diabaikan. Banyak remaja yang belum tahu bagaimana cara mengidentifikasi audiens yang tepat dan menyesuaikan produk atau layanan dengan kebutuhan mereka. Selain itu, promosi yang efektif juga menjadi salah satu aspek yang perlu dipahami agar bisnis dapat berkembang. Untuk itu, penting bagi kalangan muda untuk mendapatkan pendidikan dan bimbingan dalam strategi pemasaran, sehingga mereka tidak hanya memiliki ide bisnis yang bagus, tetapi juga keterampilan untuk mengimplementasikannya dengan sukses di pasar yang kompetitif.

Diharapkan kalangan muda lebih peduli terhadap cara menentukan strategi pasar yang baik agar bisnis yang dijalankan dapat terus berkembang. Kesadaran akan pentingnya strategi pemasaran yang tepat sangat krusial untuk mencapai keberhasilan dalam berwirausaha. Kewirausahaan menawarkan keuntungan yang jauh lebih besar dibandingkan menjadi karyawan biasa, meskipun disertai risiko yang harus dihadapi. Oleh karena itu, pemahaman yang mendalam mengenai strategi pasar dapat membantu mereka mengelola risiko dengan lebih baik.

Dengan demikian, siswa-siswi MA Miftahul Ulum diharapkan dapat mengimplementasikan ilmu kewirausahaan yang mereka pelajari untuk membangun bisnis tanpa harus menunggu waktu yang lama. Dengan memanfaatkan pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki, mereka dapat mengambil langkah-langkah konkret dalam memulai usaha mereka. Hal ini tidak hanya akan memberi mereka pengalaman berharga, tetapi juga membekali mereka dengan kemampuan untuk bersaing di dunia bisnis yang semakin kompleks.

MA Miftahul Ulum terletak di Jl. Sentul – Pamarayan Km. 2, di kawasan Kp. Pasirbinong, Desa Kendayakan, Kecamatan Kragilan, Kabupaten Serang, Banten. Sekolah ini merupakan lembaga pendidikan yang memiliki komitmen kuat dalam mendidik generasi muda dengan prinsip-prinsip kewirausahaan dan pengembangan karakter.

Dikelilingi oleh suasana yang asri dan tenang, MA Miftahul Ulum menyediakan lingkungan belajar yang kondusif bagi siswa-siswinya untuk mengeksplorasi potensi diri dan mengembangkan keterampilan. Dengan fasilitas yang memadai, sekolah ini berupaya menciptakan pengalaman belajar yang menarik dan relevan dengan kebutuhan zaman, termasuk penggunaan teknologi informasi dalam proses pembelajaran.

Lokasinya yang strategis di Kabupaten Serang memudahkan akses bagi siswa dari berbagai daerah sekitar, menjadikannya pilihan yang tepat bagi orang tua yang ingin memberikan pendidikan berkualitas untuk anak-anak mereka. MA Miftahul Ulum tidak hanya fokus pada aspek akademis, tetapi juga mengedepankan pembinaan karakter dan kewirausahaan, yang diharapkan dapat membekali siswa dengan keterampilan yang dibutuhkan untuk menghadapi tantangan di masa depan.

Menurut Kumara (2020), kewirausahaan diartikan sebagai kekuatan dalam menghasilkan barang atau jasa yang menciptakan nilai tambah dan menghadapi risiko dalam berbisnis. Konsep ini menunjukkan bahwa kewirausahaan bukan hanya tentang menciptakan produk, tetapi juga tentang bagaimana produk atau jasa tersebut dapat memberikan keuntungan dan manfaat bagi usaha yang dijalankan. Entrepreneurship, sebagai proses yang terjadi pada seorang pengusaha, mencakup langkah-langkah untuk memulai dan menjalankan bisnis dengan memanfaatkan berbagai konsep yang ada. Hal ini menciptakan kesempatan yang dapat menguntungkan, serta memberikan dampak positif bagi pengusaha dan masyarakat. Dengan pemahaman yang baik tentang kewirausahaan, seseorang dapat lebih siap untuk menghadapi tantangan dalam dunia bisnis.

Menurut Life Changer Allianz (2018), salah satu keuntungan berwirausaha di usia muda adalah kedekatan dengan teknologi terkini. Perkembangan teknologi yang pesat saat ini memberikan kemudahan bagi pelaku wirausaha untuk memanfaatkan akses internet sebagai media pemasaran, promosi, dan berbisnis. Dengan adanya platform digital seperti media sosial, e-commerce, dan aplikasi pemasaran, wirausaha muda dapat menjangkau audiens yang lebih luas dan menjalankan bisnis dengan lebih efisien. Hal ini memungkinkan mereka untuk beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan pasar dan kebutuhan konsumen.

Selain itu, bisnis daring kini semakin jamak dilakukan, dengan berbagai model bisnis yang dapat dipilih. Misalnya, membuka toko online, menjual jasa SEO (search engine optimization) dan SEM (search engine marketing), serta menjadi freelance writer. Fleksibilitas dalam menjalankan

bisnis daring memungkinkan wirausaha muda untuk menyesuaikan usaha mereka dengan gaya hidup dan preferensi mereka sendiri. Dengan memanfaatkan keterampilan digital yang mereka miliki, mereka dapat menciptakan peluang baru yang sebelumnya tidak terbayangkan.

Di usia yang relatif muda, para wirausahawan memiliki kemampuan untuk memahami selera pasar yang sesuai dengan generasi mereka. Mereka dapat mengenali tren yang sedang berkembang dan bahkan menjadi trendsetter di kalangan teman sebaya. Dengan pemahaman yang baik tentang kebutuhan dan keinginan konsumen muda, wirausaha tidak perlu menunggu cukup umur untuk memulai bisnis baru. Peluang dan potensi yang ada di tangan mereka memberikan kesempatan untuk berkembang dan berinovasi, menjadikan kewirausahaan sebagai jalur yang menarik untuk dijelajahi.

Melahirkan wirausaha muda bukanlah hal yang mudah, karena tantangan yang dihadapi lebih dari sekadar ketersediaan modal, teknologi, pasar, dan kreativitas. Aspek mental, sikap, dan perilaku wirausaha yang kuat juga sangat penting dan harus tertanam secara mendalam. Seorang wirausahawan yang tangguh tidak hanya perlu memiliki ide yang bagus, tetapi juga ketahanan untuk menghadapi berbagai risiko dan tantangan yang muncul dalam perjalanan bisnis. Oleh karena itu, pengembangan sikap kewirausahaan yang positif harus menjadi fokus dalam pendidikan dan pembinaan bagi generasi muda.

Proses ini tidak bisa diciptakan dalam waktu singkat; diperlukan pemahaman dan penanaman nilai-nilai kewirausahaan sejak usia dini, terutama di lingkungan sekolah. Dengan memberikan pengetahuan dan keterampilan yang relevan, siswa diharapkan dapat mengenali potensi diri mereka dan berani mengambil langkah untuk berwirausaha. Ketika mereka meninggalkan bangku sekolah, mereka harus merasa siap dan percaya diri untuk menyatakan diri sebagai wirausahawan. Dengan cara ini, generasi muda dapat berkontribusi pada perekonomian dan menciptakan inovasi yang bermanfaat bagi masyarakat.

Adapun tujuan yang hendak dicapai melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini sangat penting untuk meningkatkan kemampuan dan pengetahuan siswa-siswi MA Miftahul Ulum. Pertama, kegiatan ini bertujuan untuk mengenalkan strategi pemasaran yang baik dan efektif kepada siswa-siswi. Melalui pelatihan dan workshop, mereka akan mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang berbagai teknik pemasaran yang dapat diterapkan dalam dunia bisnis, sehingga mampu mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang yang ada di pasar. Selanjutnya, kami

berkomitmen untuk memberikan pembekalan yang komprehensif dalam menerapkan strategi pemasaran yang baik. Ini mencakup tidak hanya teori, tetapi juga praktik langsung, sehingga siswa-siswi dapat belajar bagaimana merancang dan melaksanakan rencana pemasaran yang sukses. Dengan demikian, mereka akan lebih siap untuk menghadapi tantangan di dunia usaha. Terakhir, kegiatan ini bertujuan untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan pada siswa-siswi MA Miftahul Ulum. Kami berharap melalui berbagai aktivitas dan diskusi yang dilakukan, siswa-siswi akan terinspirasi untuk berwirausaha dan memiliki keberanian untuk memulai usaha mereka sendiri. Dengan mengembangkan sikap inovatif dan kreatif, mereka diharapkan dapat menjadi generasi muda yang tangguh dan mampu berkontribusi positif bagi masyarakat dan ekonomi di masa depan.

Di Indonesia, kewirausahaan belum sepenuhnya terintegrasi dalam kurikulum pendidikan formal. Hal ini menyebabkan banyak siswa yang belum memahami pentingnya kewirausahaan dan strategi pemasaran. Menurut Kementerian Koperasi dan UKM (2022), pengembangan kewirausahaan di kalangan generasi muda sangat penting untuk menciptakan lapangan kerja dan mengurangi angka pengangguran.

Kewirausahaan

Beberapa teori kewirausahaan yang disampaikan oleh para ahli:

1. Menurut Agus Setiawan (2021), menekankan pentingnya nilai sosial dan lingkungan melalui kewirausahaan. Teori Kewirausahaan Sosial oleh Agus Setiawan menggambarkan pentingnya peran kewirausahaan dalam menciptakan perubahan sosial.
2. Menurut R.A.S Fadhilah (2020), Menggambarkan bagaimana teknologi digital mengubah cara berwirausaha dan menciptakan bisnis baru.
3. Menurut M.I.S. Utami (2022), kewirausahaan berbasis inovasi yaitu fokus pada inovasi sebagai pendorong utama dalam menciptakan peluang usaha dan keberlanjutan bisnis.
4. Menurut D.P.K. Sari (2023) Kewirausahaan berkelanjutan yaitu pentingnya praktik kewirausahaan yang ramah lingkungan dan berkelanjutan untuk masa depan.

Teori-teori kewirausahaan di atas menggambarkan bahwa keberhasilan dalam dunia bisnis modern memerlukan pendekatan yang inovatif, bertanggung jawab sosial, dan berkelanjutan. Wirausahawan yang mampu menggabungkan teknologi, inovasi, dan dampak sosial akan memiliki keunggulan kompetitif yang kuat dan dapat menciptakan nilai jangka panjang bagi masyarakat dan lingkungan.

Pemasaran Strategis

Beberapa teori strategi pemasaran yang efektif yang disampaikan oleh beberapa ahli:

1. Menurut Kumar. V, dan Reinarts. W, (2016) teori pemasaran berbasis data menjelaskan pentingnya penggunaan data dalam pengambilan keputusan pemasaran. Dengan menganalisis data pelanggan, perusahaan dapat mengidentifikasi pola perilaku dan preferensi, yang memungkinkan mereka untuk menyesuaikan strategi pemasaran secara lebih efektif.
2. Menurut Pulissi. J, (2014) teori pemasaran konten. Pulizzi menjelaskan bahwa pemasaran konten adalah strategi yang berfokus pada penciptaan dan distribusi konten yang relevan dan berharga untuk menarik dan mempertahankan audiens. Tujuannya adalah untuk membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan melalui informasi yang bermanfaat.
3. Menurut Peattie. K, dan Crane. A, (2023) Teori pemasaran berkelanjutan. Teori ini menekankan pentingnya keberlanjutan dalam strategi pemasaran, berfokus pada praktik yang ramah lingkungan dan sosial, serta tanggung jawab perusahaan dalam menciptakan nilai jangka panjang bagi semua pemangku kepentingan.
4. Menurut Chaffey. D, dan Ellis-Chadwick. F, (2019), teori pemasaran digital. Teori ini membahas bagaimana pemasaran digital telah menjadi komponen penting dalam strategi pemasaran modern. Ini mencakup penggunaan berbagai saluran digital seperti media sosial, email, dan SEO untuk menjangkau dan berinteraksi dengan konsumen secara efektif.

Teori-teori ini menunjukkan bahwa pemasaran yang efektif di era modern harus menggabungkan pemahaman data, nilai konten, keberlanjutan, dan adaptasi terhadap digitalisasi. Perusahaan yang mampu menerapkan prinsip-prinsip ini akan lebih siap untuk menghadapi tantangan pasar dan memenuhi ekspektasi konsumen yang terus berkembang.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di MA Miftahul Ulum bertujuan untuk mempersiapkan siswa menjadi wirausahawan sukses, namun ada beberapa permasalahan yang perlu diatasi. Berikut adalah solusi untuk mengatasi masalah tersebut:

1. Meningkatkan Pemahaman tentang Strategi Pemasaran: Mengadakan workshop interaktif dengan praktisi pemasaran untuk memberikan pengalaman langsung kepada siswa melalui studi kasus dan simulasi.

2. **Pembekalan yang Komprehensif:** Menyusun modul pelatihan terstruktur yang mencakup teori dan praktik dalam pemasaran, dilakukan secara berkesinambungan untuk meningkatkan kepercayaan diri siswa.
3. **Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan:** Menciptakan lingkungan yang mendukung, termasuk kompetisi bisnis dan mentoring dari wirausahawan lokal, untuk mendorong siswa mengambil langkah awal dalam berwirausaha.
4. **Membangun Kolaborasi dengan Pihak Eksternal:** Menggandeng lembaga pemerintah dan organisasi bisnis untuk memberikan akses sumber daya dan jaringan, serta program magang untuk pengalaman praktis.
5. **Evaluasi dan Umpan Balik:** Melakukan evaluasi berkala untuk mengukur keberhasilan program dan mengumpulkan umpan balik dari peserta, sehingga program dapat ditingkatkan di masa depan.

Dengan menerapkan solusi-solusi ini, program pengabdian kepada masyarakat di MA Miftahul Ulum dapat memberikan dampak positif yang signifikan bagi siswa dan masyarakat, mempersiapkan generasi muda untuk menghadapi tantangan dunia bisnis.

METODE PENELITIAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di MA Miftahul Ulum dirancang dengan metode yang sistematis dan terstruktur, bertujuan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Metode ini mencakup beberapa langkah penting yang saling berhubungan, mulai dari perencanaan hingga evaluasi. Berikut adalah penjelasan mengenai metode pelaksanaan tersebut.

1. Identifikasi Kebutuhan

Langkah pertama dalam pelaksanaan kegiatan adalah melakukan identifikasi kebutuhan siswa-siswi MA Miftahul Ulum. Ini dilakukan melalui survei atau wawancara dengan siswa, guru, dan orang tua. Dengan memahami kebutuhan dan harapan mereka, program dapat disesuaikan agar lebih relevan dan efektif. Identifikasi ini juga membantu menentukan topik-topik spesifik yang perlu ditekankan, seperti strategi pemasaran digital atau kewirausahaan kreatif.

2. Penyusunan Rencana Program

Setelah kebutuhan teridentifikasi, langkah berikutnya adalah menyusun rencana program yang jelas. Rencana ini mencakup tujuan spesifik, durasi kegiatan, materi pembelajaran, serta metode pengajaran yang akan digunakan. Dalam penyusunan rencana, penting untuk mengikutsertakan berbagai pihak, seperti guru, praktisi, dan wirausahawan, guna memastikan program yang komprehensif. Rencana ini juga harus mencakup anggaran yang diperlukan untuk pelaksanaan kegiatan.

3. Pelatihan dan Workshop

Kegiatan inti dari program ini adalah pelatihan dan workshop yang diadakan secara berkala. Workshop dirancang untuk memberikan pengalaman langsung kepada siswa dalam menerapkan strategi pemasaran dan kewirausahaan. Dalam setiap sesi, siswa akan belajar dari para praktisi yang berpengalaman. Metode pengajaran yang digunakan bisa berupa ceramah, diskusi interaktif, serta studi kasus, sehingga siswa aktif terlibat dalam proses pembelajaran. Pelatihan ini juga dapat mencakup simulasi bisnis, di mana siswa dibagi menjadi kelompok dan diminta untuk merancang rencana pemasaran untuk produk atau jasa yang mereka pilih. Dengan cara ini, siswa tidak hanya belajar teori, tetapi juga menerapkannya dalam situasi nyata.

4. Pendampingan dan Mentoring

Setelah pelatihan, pendampingan dan mentoring menjadi bagian penting dari metode pelaksanaan. Siswa-siswi yang memiliki minat untuk berwirausaha akan dibimbing oleh mentor yang berpengalaman. Mentor ini dapat berasal dari kalangan alumni MA Miftahul Ulum atau wirausahawan lokal. Pendampingan ini bertujuan untuk membantu siswa mengembangkan ide bisnis, memberikan saran praktis, serta membangun jaringan yang bermanfaat bagi mereka.

5. Kegiatan Kompetisi Bisnis

Sebagai puncak dari kegiatan, diadakan kompetisi bisnis yang memungkinkan siswa untuk mempresentasikan ide usaha mereka. Kompetisi ini tidak hanya meningkatkan motivasi, tetapi juga memberikan kesempatan bagi siswa untuk berlatih berbicara di depan umum dan mempertahankan argumen mereka. Penilaian dilakukan oleh juri yang terdiri dari guru dan praktisi bisnis. Pemenang dapat diberikan penghargaan atau dukungan modal sebagai bentuk apresiasi dan insentif untuk mengembangkan ide usaha mereka lebih lanjut.

6. Evaluasi dan Umpan Balik

Setelah semua kegiatan dilaksanakan, tahap evaluasi sangat penting untuk mengetahui sejauh mana tujuan kegiatan telah tercapai. Evaluasi dilakukan melalui survei, diskusi, dan analisis hasil kompetisi. Umpan balik dari peserta juga dikumpulkan untuk mendapatkan perspektif mereka mengenai kelebihan dan kekurangan program. Hasil evaluasi ini akan menjadi dasar untuk perbaikan kegiatan di masa yang akan datang.

7. Realisasi Pemecahan Masalah

Setelah dianalisis maka kami akan memberikan pelatihan dalam bentuk materi dan praktek yang bertujuan untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan dan bagaimana cara menerapkan strategi pemasaran yang baik pada Siswa-Siswi MA Miftahul Ulum Kota Serang.

Metode pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dilaksanakan secara langsung memberikan pemaparan penting yang berkaitan dengan strategi pemasaran bagi siswa-siswi untuk menyiapkan jiwa kewirausahaan

PEMBAHASAN

Program kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang dilakukan di MA Miftahul Ulum, Jl. Sentul – Pamarayan Km.2 Kp.Pasirbinong, Ds.Kendayakan, Undar Andir, Kec. Kragilan, Kabupaten Serang, Banten., Merupakan bentuk kepedulian Dosen dan Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Program Studi Manajemen Universitas Pamulang PSDKU Serang terhadap generasi penerus bangsa khususnya bagi generasi muda Islam sebagai penyeimbang antara pengetahuan agama dengan pengetahuan dunia atau pengetahuan umum lainnya dalam hal ini adalah Sosialisasi Strategi Pemasaran Untuk Menyiapkan Jiwa Kewirausahaan Bagi Siswa-Siswi di Sekolah MA Miftahul Ulum Kabupaten Serang.

Sebelum melaksanakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat kami telah melakukan observasi dengan mendatangi sekolah MA Miftahul Ulum Kabupaten Serang dan bertemu dengan Kepala Sekolah Bapak Syipaudin S.Pd.I, Dari hasil observasi tersebut maka tim Pengabdian Kepada Masyarakat Program Studi Manajemen membentuk kelompok dengan tema kegiatan yang kami usulkan “Sosialisasi Strategi Pemasaran Untuk Menyiapkan Jiwa Kewirausahaan Bagi Siswa-Siswi di Sekolah Miftahul Ulum Kota Serang “. Judul ini mencerminkan fokus pada pengembangan jiwa kewirausahaan di kalangan siswa melalui strategi pemasaran. Kewirausahaan merupakan

keterampilan penting yang dapat membekali siswa dengan kemampuan untuk berinovasi, beradaptasi, dan menghadapi tantangan dalam dunia kerja yang semakin kompetitif. hal dapat meningkatkan Daya Tarik Pemasaran Di MA Miftahul Ulum dengan metode penyuluhan/sosialisasi dan pelatihan.

Berdasarkan hasil diskusi permasalahan utama yang dihadapi oleh mitra adalah:

Pentingnya Kewirausahaan di Sekolah

Kewirausahaan tidak hanya tentang membangun bisnis, tetapi juga tentang mengembangkan sikap proaktif, kreatif, dan kritis. Pendidikan kewirausahaan di sekolah dapat membantu siswa:

- Mengasah Kemampuan Problem Solving: Siswa diajarkan untuk mengenali masalah dan mencari solusi inovatif.
- Meningkatkan Kepercayaan Diri: Aktivitas kewirausahaan dapat meningkatkan rasa percaya diri siswa ketika menghadapi tantangan.
- Mempersiapkan Masa Depan: Dengan keterampilan ini, siswa lebih siap untuk memasuki dunia kerja atau bahkan memulai usaha mereka sendiri.

Strategi Pemasaran dalam Pendidikan Kewirausahaan

Strategi pemasaran yang efektif dapat digunakan untuk mempromosikan pendidikan kewirausahaan di sekolah. Beberapa strategi yang dapat diterapkan meliputi:

Pemasaran Berbasis Pengalaman:

- Mengadakan workshop dan seminar kewirausahaan yang melibatkan praktisi nyata.
- Kegiatan ini dapat memberikan pengalaman langsung kepada siswa mengenai dunia bisnis.

Penggunaan Media Sosial:

- Memanfaatkan platform media sosial untuk menjangkau siswa dan orang tua.
- Konten yang menarik dan informatif mengenai kegiatan kewirausahaan dapat meningkatkan minat siswa.

Kolaborasi dengan Industri:

- Membangun kemitraan dengan perusahaan lokal untuk memberikan siswa pengalaman magang.
- Hal ini dapat memberikan wawasan praktis tentang bagaimana bisnis beroperasi.

Program Mentorship:

- Menghubungkan siswa dengan mentor dari kalangan pengusaha sukses.

- Mentorship dapat memberikan bimbingan dan inspirasi bagi siswa untuk mengembangkan ide-ide bisnis.

Kampanye Kesadaran:

- Mengadakan kampanye yang menekankan pentingnya kewirausahaan dan manfaatnya bagi masa depan siswa.
- Ini dapat melibatkan pemasaran di sekolah, komunitas, dan acara-acara lokal.

Tantangan yang Dihadapi

Ketika menerapkan strategi pemasaran ini, beberapa tantangan yang mungkin dihadapi antara lain:

- Kurangnya Sumber Daya: Sekolah mungkin memiliki keterbatasan dalam hal dana dan sumber daya untuk menjalankan program kewirausahaan.
- Resistensi dari Stakeholder: Beberapa guru dan orang tua mungkin skeptis terhadap pentingnya pendidikan kewirausahaan.
- Tantangan dalam Implementasi: Mengintegrasikan kewirausahaan ke dalam kurikulum yang sudah ada bisa menjadi tantangan tersendiri.

Strategi pemasaran yang efektif dapat memainkan peran penting dalam menyiapkan jiwa kewirausahaan bagi siswa-siswi di sekolah. Dengan pendekatan yang tepat, pendidikan kewirausahaan tidak hanya akan membekali siswa dengan keterampilan dan pengetahuan yang dibutuhkan, tetapi juga mendorong mereka untuk menjadi inovator dan pemimpin di masa depan. Melalui kolaborasi, pengalaman langsung, dan penggunaan media yang tepat, sekolah dapat menciptakan lingkungan yang mendukung pengembangan kewirausahaan di kalangan siswa.

Berdasarkan tujuan kegiatan, berikut adalah beberapa saran untuk implementasi dan pengembangan lebih lanjut:

– Untuk Pihak Sekolah:

Diharapkan pihak sekolah dapat melanjutkan program serupa secara berkala, baik melalui kerja sama dengan institusi lain maupun dengan mengadakan pelatihan internal, sehingga siswa dapat terus mengembangkan keterampilan mereka. Sekolah perlu mengintegrasikan pendidikan kewirausahaan ke dalam kurikulum secara sistematis, memastikan bahwa siswa mendapatkan pengetahuan yang komprehensif tentang dunia bisnis. Sekolah sebaiknya menjalin kemitraan dengan perusahaan lokal dan pengusaha untuk menciptakan program magang dan pengalaman langsung bagi siswa.

– Untuk Siswa

Disarankan agar siswa lebih aktif dalam mengembangkan jiwa kewirausahaan untuk mengembangkan potensi diri, termasuk dengan mempraktikkan ilmu yang telah diberikan selama kegiatan ini. Bergabunglah dengan klub atau organisasi yang fokus pada kewirausahaan untuk berlatih keterampilan manajerial dan bekerja dalam tim. obalah untuk menciptakan ide bisnis sederhana. Diskusikan dengan teman atau guru untuk mendapatkan masukan dan saran.

– Untuk Tim PKM

Program ini dapat ditingkatkan lebih lanjut dengan memberikan materi lanjutan, rancang kurikulum kewirausahaan yang sesuai dengan kebutuhan dan minat siswa, menggabungkan teori dan praktik. Ciptakan kesempatan bagi siswa untuk berinteraksi dengan profesional dan entrepreneur melalui acara networking. Bentuk komunitas di dalam sekolah yang fokus pada diskusi dan kolaborasi terkait kewirausahaan, sehingga siswa saling mendukung.

– Untuk Universitas Pamulang

Sebagai institusi pendidikan, Universitas Pamulang dapat memperluas cakupan PKM ke lebih banyak sekolah di wilayah lain untuk memberikan manfaat yang lebih luas sekaligus memperkuat citra universitas sebagai penggerak perubahan di masyarakat.

Dengan mengikuti saran-saran tersebut, diharapkan kegiatan ini dapat memberikan manfaat yang lebih besar bagi siswa dan institusi pendidikan dalam menghadapi tantangan di era globalisasi ini.

PENUTUP

Program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang dilaksanakan di MA Miftahul Ulum Kabupaten Serang berhasil memberikan kontribusi positif dalam meningkatkan pemahaman siswa tentang penggunaan platform digital untuk mendukung daya tarik pemasaran. Kegiatan ini merupakan bentuk kepedulian mahasiswa Program Studi Manajemen Universitas Pamulang terhadap pengembangan kompetensi generasi muda, khususnya dalam mempersiapkan mereka untuk menghadapi tantangan dunia kerja. Melalui observasi awal, kami menemukan bahwa siswa SMK Arrasyadiyah memiliki keterbatasan dalam memahami kewirausahaan, kurang percaya diri dalam presentasi, dan cenderung pasif dalam bertanya. Dalam rangka menjawab permasalahan tersebut, kegiatan ini dirancang dengan metode penyuluhan, sosialisasi, dan pelatihan berbasis

praktik. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa metode yang digunakan mampu meningkatkan pemahaman siswa secara signifikan, membangun kepercayaan diri mereka untuk berinteraksi di kelas, dan memberikan gambaran jelas tentang pentingnya pendidikan kewirausahaan dikalangan siswa.

Pendidikan kewirausahaan di sekolah memiliki peran penting dalam membekali siswa dengan keterampilan yang diperlukan untuk menghadapi tantangan dunia kerja. Melalui penerapan strategi pemasaran yang efektif, seperti pemasaran berbasis pengalaman, penggunaan media sosial, kolaborasi dengan industri, program mentorship, dan kampanye kesadaran, sekolah dapat menciptakan lingkungan yang mendukung pengembangan jiwa kewirausahaan. Meskipun terdapat tantangan seperti keterbatasan sumber daya dan resistensi dari stakeholder, dengan pendekatan yang tepat, pendidikan kewirausahaan dapat menjadi pilar utama dalam mempersiapkan siswa untuk masa depan yang lebih baik. Kegiatan ini tidak hanya memberikan manfaat langsung bagi kami, tetapi juga menjadi wadah bagi mahasiswa untuk mengaplikasikan ilmu yang telah diperoleh di perkuliahan sekaligus menunjukkan kepedulian terhadap perkembangan pendidikan di masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2007. Kewirausahaan. Bandung: Alfabeta
- Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2019). Digital Marketing. Pearson.
- Darma Jata, A. A. G., Susanto, D. ., & Rahmawati, I. . (2025). Sosialisasi strategi perencanaan sumber daya manusia untuk mendukung kreativitas siswa dalam meningkatkan jiwa kewirausahaan di SMA Negeri 5 Kota Serang. *Indonesian Journal of Engagement, Community Services, Empowerment and Development*, 5(1), 114–123. <https://doi.org/10.53067/ijecsed.v5i1.201>
- Darsana, I.M., Rahmadani, S., Salijah, E., Akbar, A. Y., Bahri, K.N., Amir, N. H., Effendi, N. I., Mulyana, M., Apriyani, A., Titing, A. S., Nugroho, H., Purnama, D., Ernawati, S., Egim, A. S., Nurendah, Y., & Purwati, T. (2022). Strategi Pemasaran, Global Eksekutif Teknologi.
- Fadhilah, R. A. S. (2020). Kewirausahaan Digital: Memanfaatkan Teknologi untuk Menciptakan Peluang Bisnis.
- Israwati, Hermansyah, T. Irawan, Fajrig Arsyelan, & Avid Opel Alexander (2023), Penerapan Strategi Pemasaran, InovaSI Produk Kreatif Dan OrientasiPasar Untuk Meningkatkan Kinerja Pemasaran, Inovasi Produk Kreatif Dan Orientasi Pasar Untuk Meningkatkan Kinerja Pemasaran UMKM Terkait Tiga Dara. *Jurnal Pengabdian Ibnu Sina*, 2(1),72-76. <https://doi.org/10.36352/j-pis.v2il.510>
- Jahro, A. N., Ayatullah, A., & Susanto, D. (2025). Pengaruh promosi, citra merek, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian pada PT Rasa Jiwa Indonesia. *Jurnal Ilmiah Manajemen KARIR*, 4(1), 39–43. <https://openjournal.unpam.ac.id/index.php/karir/article/view/48798>

- Jamil, S. H., Nainggolan, H. L., Anantadjaya, S. P. D., & Nughoro, A. (2023). Strategi Pemasaran. CV. Intelktual Manifest Media.
- Kumar, V., & Reinartz, W. (2016). Creating Enduring Customer Value. *Journal of Marketing*.
- Maddinsyah, A., Hidayat, D., Juhaeri, J., Susanto, D., & Sunarsi, D. (2020). Desain formulasi dan implementasi bisnis strategik dengan pendekatan Business Model Canvas (BMC) terintegrasi kerangka Integrated Performance Management System (IPMS) pada Koperasi Asperindo. *Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen*, 7(2), 67-72. <https://doi.org/10.32493/Inovasi.v7i2.p67-76.8141>
- Maulana, M., Susanto, D., & Permadi, B. (2025). Creative entrepreneurship workshop developing innovative business ideas among students of MA Al-Ulya Al Mubarak. *International Journal of Engagement and Empowerment (IJE2)*, 5(1), 125–132. <https://doi.org/10.53067/ije2.v5i1.211>
- Mc Clelland, David C, Siswo Suyanto, Wihelminus, W. Bakuwaton, (Penterjemah). (1987). *Memacu Masyarakat Berprestasi :Mempercepat Laju Pertumbuhan Ekonomi Melalui Peningkatan Motif Berprestasi*, Jakarta : Intermedia.
- Munandar, S. A., Solihin, A., & Susanto, D. (2024). Meningkatkan kesadaran pengelolaan finansial guna mempersiapkan diri untuk bersaing di industri 5.0 bagi peserta didik SMK Nurul Huda Serang Banten. *Praxis: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 54-56.
- Peattie, K., & Crane, A. (2023). *Sustainable Marketing: A Comprehensive Guide*.
- Pulizzi, J. (2014). *Epic Content Marketing: How to Tell a Different Story, Break Through the Clutter, and Win More Customers by Marketing Less*. McGraw-Hill.
- Refleksi 2022 dan Outlook 2023, Kemenkop UKM Ungkap Pencapaian dan Rencana Untuk Pelaku UMKM - UKMINDONESIA.ID
- Salim siagan dan Asfahani, 1995. *Kewirausahaan Indonesia dengan semangat 17.8.45*. Kloang Klede Jaya PT Putra Timur bekerjasama dengan Puslatkop dan PK Deplo dan PKK. Jakarta.
- Sari, D. P. K. (2023). *Kewirausahaan Berkelanjutan: Praktik Ramah Lingkungan dan Sosial dalam Bisnis*.
- Setiawan, A. (2021). *Kewirausahaan Sosial: Menciptakan Dampak Positif Melalui Bisnis*.
- Sulastr, Attie Srie. (2008). *Kewirausahaan untuk SMK*. Bandung: Grafindo media pratama.
- Susanto, D. (2021). Analisis implementasi budaya 5R (ringkas, rapi, resik, rawat, rajin) dengan pendekatan lean hospital pada rumah sakit umum Kabupaten Tangerang. *Jurnal Arastirma*, 2(1), 27-37. <https://doi.org/10.32493/arastirma.v2i1.16845>
- Susanto, D. (2024). Desain formulasi dan implementasi bisnis strategik dengan pendekatan Business Model Canvas (BMC) pada Koperasi Asperindo. *Jurnal PERKUSI: Pemasaran, Keuangan dan Sumber Daya Manusia*, 4(3), 380-386. <https://doi.org/10.32493/j.perkusi.v4i3.42540>
- Susanto, D. (2024). Formulasi strategi bisnis menggunakan SWOT analysis dan metode QSPM pada Koperasi Asperindo. *Jurnal Ilmiah Manajemen KARIR*, 1(1), 51-68.
- Susanto, D. (2025). *Pemasaran kreatif: Strategi untuk memenangkan persaingan*. Minhaj Pustaka.
- Susanto, D., & Ridwan, A. (2024). Optimalisasi pemasaran digital untuk meningkatkan daya saing UMKM di Desa Sasahan. *Indonesian Collaboration Journal of Community Services (ICJCS)*, 4(2), 98-105. <https://doi.org/10.53067/icjcs.v4i2.164>
- Susanto, D., Fahuqi, M. N., Putri, A. S., Aulia, Z., & Indrayanti, A. (2025). Sosialisasi peluang pekerjaan freelance bagi generasi Z dalam rangka meningkatkan minat dan keterampilan wirausaha siswa-siswi SMA Negeri 8 Kota Serang. *PROSIDING SENANTIAS: Seminar Nasional*

Hasil Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat, 6(1), 446–454.
<https://openjournal.unpam.ac.id/index.php/Senan/article/view/47455>

Susanto, D., Fuadi, F., & Novitasari, S. (2025). Marketing strategy analysis to increase sales of delivery services at Gerai Multieksperes. *International Journal of Multidisciplinary Research and Literature*, 4(1), 132-141. <https://doi.org/10.53067/ijomral.v4i1.299>

Utami, M. I. S. (2022). Inovasi dalam Kewirausahaan: Kunci untuk Daya Saing.

Wijoyo, H., Ariyanto, A., Andi, D., Purwanti, N., Amelia, R. W., Safiih, A. R., Abid, M., Maulida, H., Wiguna, M., & Susanto, D. (Eds.). (2021). *Membangun SDM tangguh di tengah gelombang*. Insan Cendekia Mandiri.