

PELATIHAN PEMASARAN DAN MANAJEMEN USAHA KREATIF UNTUK MENUMBUHKAN JIWA KEWIRAUSAHAAN DI SMA IT AL - FAHMI

Bryan Rangga Pratama¹, Fathurrohman², Muhammad Riky Prihandok³

Manajemen, Universitas Pamulang, Banten, Indonesia

bryanrangga2019@gmail.com¹, fathurohim.official@gmail.com²,

muhamadirky0036@gmail.com³

ABSTRAK

Program Pengabdian kepada Masyarakat berjudul “Pelatihan Pemasaran dan Manajemen Usaha Kreatif untuk Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan di SMA IT Al-Fahmi” dilaksanakan pada tanggal 1-2 Oktober 2025 dari pukul 08. 00 hingga 14. 00 WIB di SMA IT Al-Fahmi, yang terletak di Jl. Kubang Apu, Terondol, Kecamatan Serang, Kota Serang. Kegiatan ini dipandu oleh dosen pembimbing, Bapak Mesakh, dan didukung oleh Ibu Ade Rosmiati, Ketua Pengasuh sekolah. Sebanyak 20 siswa berpartisipasi dalam pelatihan ini, menunjukkan semangat dan ketertarikan yang besar terhadap kewirausahaan. Tujuan utama dari kegiatan ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan serta pemahaman siswa mengenai manajemen usaha kreatif dan strategi pemasaran digital untuk menumbuhkan semangat kewirausahaan. Dengan metode ceramah, diskusi, dan praktik langsung, siswa belajar tentang pentingnya inovasi, promosi produk, dan pengelolaan usaha di industri kreatif. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan peningkatan pemahaman dan motivasi siswa untuk memulai proyek usaha sederhana secara mandiri. Diharapkan program ini dapat memberi inspirasi kepada siswa untuk menerapkan nilai-nilai kewirausahaan dalam kehidupan sehari-hari serta mempersiapkan mereka menjadi wirausahawan muda yang kreatif, mandiri, dan mampu bersaing di era digital.

Kata Kunci: pelatihan pemasaran, manajemen usaha kreatif, kewirausahaan, siswa

ABSTRACT

The Community Service Program titled “Training on Marketing and Creative Business Management to Foster Entrepreneurial Spirit at SMA IT Al-Fahmi” was held on October 1-2, 2025, from 08.00 AM to 02.00 PM at SMA IT Al-Fahmi, located on Jl. Kubang Apu, Terondol, Serang District, Serang City. The activity was guided by the supervising lecturer, Mr. Mesakh, and supported by Mrs. Ade Rosmiati, the Head Advisor of the school. A total of 20 students participated in this training, showing great enthusiasm and interest in entrepreneurship. The main objective of this activity was to improve students’ knowledge and understanding of creative business management and digital marketing strategies to foster an entrepreneurial spirit. Through lectures, discussions, and practical sessions, students learned about the importance of innovation, product promotion, and business management in the creative industry. The results of this

Article History

Received: Desember 2025

Reviewed: Desember 2025

Published: Desember 2025

Plagiarism Checker No
238.KK.461

Prefix DOI :

12.3245/Krepa.V241.3851

Plagiarism Checker No
238.KK.461

Prefix DOI :

12.3245/Krepa.V241.3851

Copyright : Author

Publish by : Krepa



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

activity showed an increase in students' understanding and motivation to start simple business projects independently. It is expected that this program will inspire students to apply entrepreneurial values in their daily lives and prepare them to become young entrepreneurs who are creative, independent, and competitive in the digital era.

Keywords: *marketing training, creative business management, entrepreneurship, students*

PENDAHULUAN

Menanamkan semangat kewirausahaan sejak masa sekolah adalah langkah krusial untuk membentuk generasi muda yang mandiri, berinovasi, dan kreatif. Kewirausahaan tidak hanya mencakup kemampuan untuk mendirikan usaha, tetapi juga melibatkan cara berpikir, keterampilan manajerial, serta kemampuan untuk membuat keputusan yang benar saat menghadapi tantangan ekonomi. Di zaman digital yang terus berkembang, pemahaman tentang pemasaran dan manajemen usaha kreatif menjadi keterampilan penting yang harus dimiliki oleh generasi muda agar dapat bersaing dan beradaptasi dengan perubahan yang terjadi.

SMA IT Al-Fahmi, terletak di Jl. Kubang Apu, Terondol, Kecamatan Serang, Kota Serang, adalah salah satu institusi pendidikan yang bertekad menumbuhkan karakter, kreativitas, dan semangat kewirausahaan di kalangan siswa. Lewat kegiatan "Pelatihan Pemasaran dan Manajemen Usaha Kreatif untuk Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan", siswa diberikan kesempatan untuk memahami lebih dalam cara mengelola usaha dengan pendekatan kreatif, memasarkan produk dengan cara yang efektif, dan mengembangkan sikap mandiri di dunia bisnis.

Pelatihan ini diselenggarakan pada tanggal 1-2 Oktober 2025, berlangsung dari pukul 08.00 hingga 14.00 WIB, dengan bimbingan dari Bapak Mesakh sebagai pengajar dan dukungan Ibu Ade Rosmiati sebagai Ketua Pengasuh sekolah. Sebanyak 20 siswa yang antusias berpartisipasi dalam kegiatan ini, menunjukkan ketertarikan yang tinggi terhadap kewirausahaan. Melalui metode yang edukatif dan interaktif, siswa diajak untuk mempelajari konsep dasar pemasaran, pentingnya inovasi dalam pengembangan produk, serta strategi untuk mengelola usaha kreatif yang berkelanjutan.

Program pelatihan ini merupakan bagian dari kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) yang bertujuan untuk memberikan pembelajaran praktis dan aplikasi di bidang kewirausahaan. Diharapkan, setelah mengikuti kegiatan ini, siswa dapat menerapkan pengetahuan yang diperoleh dalam kehidupan sehari-hari, mulai dari mengembangkan ide bisnis sederhana, memanfaatkan media digital untuk promosi, hingga menumbuhkan jiwa wirausaha sejak awal. Dengan demikian, kegiatan ini diharapkan dapat memberikan pengaruh positif terhadap peningkatan pemahaman, keterampilan, dan motivasi siswa dalam mengembangkan potensi diri sebagai wirausahawan muda yang kreatif, mandiri, dan kompetitif di era digital.

METODE

Metode pelaksanaan adalah serangkaian langkah yang telah direncanakan untuk mencapai tujuan dalam kegiatan pengabdian masyarakat. Dalam program ini, metode yang diterapkan dirancang agar siswa SMA IT Al-Fahmi bisa mendapatkan pemahaman langsung, praktis, dan bisa diterapkan mengenai pemasaran dan manajemen usaha kreatif. Pendekatan

yang digunakan bersifat partisipatif, sehingga para siswa aktif terlibat di setiap tahap kegiatan, memungkinkan mereka menerapkan pembelajaran yang diperoleh dalam kehidupan sehari-hari dan praktik kewirausahaan yang sederhana.

Kegiatan ini berlangsung dalam tiga fase utama: fase persiapan, fase pelaksanaan, dan fase evaluasi serta tindak lanjut.

Fase pertama adalah fase persiapan, yang meliputi langkah-langkah seperti pemetaan kebutuhan siswa, berkoordinasi dengan sekolah, menyusun jadwal kegiatan, dan menyiapkan materi pelatihan. Pada tahap ini, tim pelaksana melakukan observasi awal untuk mengevaluasi tingkat pengetahuan siswa terkait kewirausahaan, pemasaran digital, dan pengelolaan usaha kreatif. Selain itu, perangkat evaluasi seperti lembar pre- test dan post-test disiapkan untuk mengukur perbaikan pemahaman peserta setelah terlibat dalam kegiatan.

Fase kedua adalah fase pelaksanaan, yang merupakan bagian inti dari kegiatan. Kegiatan dilaksanakan selama dua hari, dari 1 hingga 2 Oktober 2025, mulai pukul 08.00 hingga 14.00 WIB di SMA IT Al-Fahmi, Jl. Kubang Apu, Terondol, Kecamatan Serang, Kota Serang. Selama pelaksanaan, siswa mengikuti pelatihan berupa penyuluhan, diskusi interaktif, simulasi, dan praktik langsung tentang pemasaran dan manajemen usaha kreatif. Materi pelatihan mencakup:

- Dasar-dasar kewirausahaan dan urgensi inovasi dalam bisnis.
- Strategi pemasaran untuk produk kreatif, baik secara tradisional maupun digital.
- Cara mengelola usaha kreatif agar tetap berkelanjutan dan efisien.
- Pengenalan media sosial sebagai alat promosi dan branding produk.

Di samping itu, siswa diberi kesempatan untuk merancang ide bisnis sederhana dan mempresentasikan rencana pemasaran mereka. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk mengembangkan cara berpikir kreatif, kemampuan bekerja sama di dalam tim, serta mengasah keterampilan analisis bisnis mereka.

Fase ketiga adalah fase evaluasi dan tindak lanjut, yang bertujuan untuk menilai efektivitas kegiatan dan sejauh mana pengetahuan siswa meningkat. Evaluasi dilakukan dengan membandingkan hasil pre-test dan post-test, mengamati partisipasi siswa selama kegiatan berlangsung, serta mengevaluasi hasil tugas dan presentasi kelompok. Hasil dari evaluasi menunjukkan adanya peningkatan minat dan pemahaman siswa mengenai strategi pemasaran dan manajemen usaha kreatif. Sebagai tindak lanjut, tim pelaksana membuat laporan hasil kegiatan dan memberikan rekomendasi kepada pihak sekolah agar kegiatan yang sama dapat menjadi program rutin atau dijadikan ekstrakurikuler kewirausahaan untuk siswa.

Dengan menggunakan metode pelaksanaan ini, diharapkan pelatihan dapat menghasilkan dampak positif yang berkelanjutan dalam meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan semangat kewirausahaan siswa SMA IT Al-Fahmi. Kegiatan ini tidak hanya memberikan pengetahuan teoretis, tetapi juga mendorong siswa untuk berani mengambil tindakan nyata.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian ini menjelaskan hasil yang didapat dari program pelatihan mengenai pengaturan uang saku serta evaluasi terhadap dampak yang dirasakan oleh siswa SMK Al-Khaeriyah Pengampelan. Hasil dari program ini tidak hanya menegaskan peningkatan wawasan peserta tentang literasi keuangan, tetapi juga mencerminkan perubahan sikap dan tindakan siswa dalam mengelola keuangan pribadi. Program ini dirancang agar siswa tidak hanya mengerti konsep secara teoritis tetapi juga mampu menerapkannya dalam kehidupan sehari-hari secara praktis.

Pelaksanaan program ini berorientasi pada penciptaan pola pikir yang lebih bertanggung jawab terkait pengelolaan keuangan. Dengan adanya pelatihan menggunakan metode penyuluhan, diskusi kelompok, dan simulasi, peserta diajak untuk aktif berpartisipasi dalam setiap sesi. Metode ini membuat proses belajar menjadi lebih interaktif, menyenangkan, dan lebih mudah dipahami oleh siswa. Selain itu, program ini juga berfungsi sebagai wadah bagi siswa untuk saling berbagi pengalaman dan kebiasaan dalam penggunaan uang saku mereka, sehingga mereka bisa belajar satu sama lain dan memperbaiki sikap finansial.

Bagian ini dirancang untuk memberikan penjelasan mendetail tentang berbagai tahap hasil program, analisis data yang telah dikumpulkan, serta dampak dan implikasi dari pelaksanaan program pelatihan ini. Pada bagian pertama, akan disampaikan hasil nyata yang tercapai selama kegiatan berlangsung, termasuk tingkat partisipasi peserta, perubahan perilaku, dan peningkatan pemahaman tentang konsep literasi keuangan. Bagian kedua akan menganalisis hasil-hasil tersebut dengan menghubungkan teori literasi keuangan dengan keadaan sebenarnya di lapangan. Di sisi lain, bagian ketiga akan menyoroti dampak dan implikasi dari kegiatan tersebut, baik untuk peserta, institusi pendidikan, maupun kelanjutan program di masa mendatang.

Dengan demikian, bab ini menjadi elemen penting dalam menjelaskan sejauh mana kegiatan pengabdian kepada masyarakat melalui pelatihan pengelolaan uang saku memberikan efek yang nyata bagi peningkatan literasi keuangan siswa di SMK Al- Khaeriyah Pengampelan.

A. Hasil Kegiatan

Program pelatihan pengelolaan uang saku dilaksanakan selama dua hari di aula SMK Al- Khaeriyah Pengampelan yang melibatkan 57 siswa dari berbagai jurusan. Pelaksanaan kegiatan berjalan sesuai dengan rencana dan mendapat dukungan penuh dari pihak sekolah. Selama sesi, siswa mengikuti berbagai pelatihan yang mencakup sosialisasi konsep dasar literasi keuangan, diskusi kelompok, dan praktik menyusun anggaran pribadi.

Antusiasme peserta terlihat dari keterlibatan aktif mereka dalam bertanya, memberikan jawaban, serta berbagi pengalaman pribadi terkait pengelolaan uang saku. Di akhir acara, peserta diminta untuk membuat anggaran sederhana berdasarkan kebutuhan dan pengeluaran pribadi mereka. Hasilnya menunjukkan bahwa sebagian besar peserta berhasil menyusun rencana keuangan pribadi dengan baik, menandakan adanya peningkatan pemahaman terhadap pentingnya manajemen keuangan.

B. Analisis dan Pembahasan

Hasil dari kegiatan ini menunjukkan bahwa metode pelatihan yang digunakan efektif dalam meningkatkan literasi keuangan siswa. Pendekatan yang melibatkan partisipasi memberi kesempatan kepada siswa untuk berkontribusi secara langsung dalam proses pembelajaran, bukan hanya sebagai pendengar pasif. Siswa menjadi lebih paham akan perbedaan antara kebutuhan dan keinginan, serta cara mengatur uang saku agar cukup hingga akhir bulan.

Pelatihan ini juga berhasil meningkatkan pemahaman mengenai pentingnya menabung dan mencatat pengeluaran keuangan. Berdasarkan pengamatan selama kegiatan berlangsung, siswa mulai menunjukkan cara berpikir yang lebih logis dalam mengatur uang mereka. Mereka menjadi lebih cermat dalam melakukan pembelian dan lebih baik dalam mengatur prioritas finansial. Dengan begitu, pelatihan ini terbukti efektif dalam mengubah perilaku keuangan siswa ke arah yang lebih positif dan bertanggung jawab.

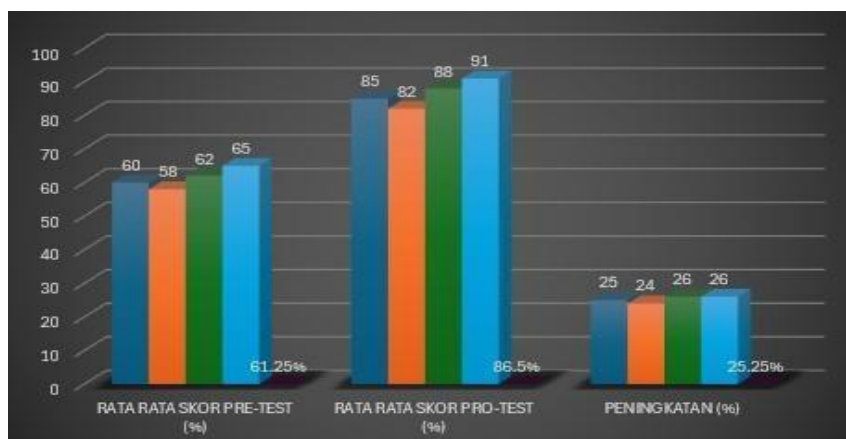
Selain itu, metode pembelajaran yang melibatkan praktik langsung menunjukkan hasil yang

lebih berarti dibandingkan dengan cara ceramah biasa. Siswa yang sebelumnya tidak terbiasa mencatat pengeluaran kini mulai menerapkan pencatatan sederhana dalam aktivitas harian mereka. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan pelatihan memiliki pengaruh tidak hanya pada aspek pemahaman, tetapi juga pada aspek emosional dan keterampilan peserta.

C. Dampak dan Implikasi Kegiatan

Kegiatan pelatihan ini memberikan dampak positif yang nyata bagi siswa, baik dari sudut pandang pengetahuan, keterampilan, maupun sikap mereka. Setelah mengikuti sesi pelatihan, mayoritas peserta melaporkan bahwa mereka mulai menerapkan kebiasaan mencatat pengeluaran dan menyisihkan uang saku mereka untuk ditabung. Selain itu, guru yang turut mendampingi juga mencatat adanya peningkatan kesadaran finansial di kalangan siswa. Dampak jangka panjang dari kegiatan ini diharapkan dapat membantu membentuk pola pikir yang bijaksana dan berkelanjutan terkait masalah keuangan. Para siswa diharapkan dapat mengelola uang mereka dengan lebih disiplin, mencegah pemborosan, serta mengembangkan kebiasaan finansial yang sehat. Selain itu, kegiatan ini juga memberikan saran bagi pihak sekolah untuk mempertimbangkan pendidikan literasi keuangan sebagai bagian dari program pengembangan karakter atau kegiatan ekstra kurikuler.

Dengan demikian, pelatihan mengenai pengelolaan uang saku ini tidak hanya memberikan manfaat langsung bagi para peserta, tetapi juga menciptakan peluang bagi sekolah untuk merancang program serupa di masa depan, demi meningkatkan kemandirian finansial siswa secara menyeluruh.



Gambar 1. Grafik Peningkatan Pemahaman Siswa

NO	ASPEK YANG DI NILAI	RATA RATA SKOR PRE- TEST (%)	RATA RATA SKOR POST- TEST (%)	PENINGKATAN (%)
1.	Pemahaman tentang manajemen usaha kreati	60	85	25
2.	Pengetahuan tentang strategi pemasaran digital	58	82	24
3.	Kemampuan merancang ide usaha kreatif	62	88	26

4.	Motivasi dan minat berwirausaha	65	91	26
RATA-RATA KESELURUHAN	-	61.25%	86.5%	25.25%

Berdasarkan Gambar 1 dan Tabel 1, Terlihat Adanya Peningkatan yang Signifikan pada Pemahaman usaha kreatif Siswa Setelah Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan.

KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yang berupa Pelatihan Pemasaran dan Manajemen Usaha Kreatif untuk Mendorong Jiwa Kewirausahaan di SMA IT Al-Fahmi telah dilaksanakan dengan sukses dan sesuai dengan sasaran yang telah ditentukan. Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan yang signifikan dalam pengetahuan dan keterampilan siswa setelah mengikuti pelatihan ini.

Sebelum kegiatan berlangsung, mayoritas siswa tidak memiliki pemahaman yang mendalam mengenai manajemen usaha kreatif dan strategi pemasaran digital. Namun, setelah menerima materi serta melakukan praktik langsung, siswa menunjukkan peningkatan rata-rata sekitar 25,25% dalam pemahaman dan penerapan konsep kewirausahaan. Selain itu, kegiatan ini juga berhasil membangkitkan semangat dan motivasi siswa untuk berpikir kreatif serta merancang ide usaha sederhana yang dapat dikembangkan di masa depan.

Pelatihan ini membuktikan bahwa pendekatan yang melibatkan partisipasi aktif, interaksi, dan berbasis pada praktik dapat menghasilkan efek yang efektif dalam menanamkan nilai-nilai kewirausahaan. Melalui kegiatan ini, siswa tak hanya memperoleh pemahaman baru, tetapi juga kemampuan praktis yang dapat menjadi bekal bagi mereka untuk menjadi generasi muda yang kreatif, mandiri, dan siap bersaing di dunia digital.

SARAN

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan tersebut, ada beberapa saran yang bisa menjadi perhatian bagi pihak-pihak terkait:

1. Bagi Sekolah:

Disarankan agar SMA IT Al-Fahmi terus melaksanakan kegiatan serupa secara rutin agar pengetahuan dan keterampilan kewirausahaan siswa dapat senantiasa berkembang. Sekolah juga bisa memasukkan pelatihan ini sebagai salah satu program kegiatan ekstrakurikuler atau dalam pengembangan karakter siswa.

2. Bagi Siswa:

Diharapkan siswa dapat menerapkan pengetahuan yang telah diperoleh dalam kehidupan sehari-hari, baik dalam mengelola ide usaha kecil maupun dalam memanfaatkan media digital untuk memasarkan produk kreatif mereka.

3. Bagi Tim Pelaksana dan Dosen Pembimbing:

Pelatihan ke depan bisa diperluas dengan menambahkan sesi praktik langsung seperti simulasi pembuatan toko online, pengelolaan media sosial untuk bisnis, atau pembuatan konten promosi agar hasil pelatihan lebih aplikatif.

4. Bagi Masyarakat dan Dunia Pendidikan:

Kegiatan yang serupa diharapkan bisa menjadi sumber inspirasi bagi lembaga pendidikan lainnya dalam membangun budaya kewirausahaan sejak dini di kalangan siswa.

Dengan adanya kegiatan ini, diharapkan siswa SMA IT Al-Fahmi dapat terus meningkatkan kreativitas, menumbuhkan semangat kewirausahaan, serta berkontribusi dalam menciptakan peluang usaha yang inovatif di masa yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahim, Abdurrahim, et al. Pengantar Manajemen Dasar. Edited by Fauzy Pratama, Ahmad, Bukuloka Literasi Bangsa, 2025.
- Triana, H. (2025). Turnover Intention and Work-life Balance as Predictors of Employee Performance Satisfaction at Springhill Group. *ProBisnis: Jurnal Manajemen*, 16(2), 191-195. <https://doi.org/10.62398/PROBISNIS.V16I2>.
- Triana, H., & Yofi, Y. (2021). Pengaruh Lingkungan Kerja dan Kepuasan Kerja terhadap Kinerja Karyawan pada PT. Omnitech Global Indonesia. *Jurnal Ilmiah Swara Manajemen*, 1(2), 113-124. <https://doi.org/10.32493/jism.v1i2.25615>.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson Education.
- Lupiyoadi, R. (2014). *Manajemen pemasaran jasa: Berbasis kompetensi*. Salemba Empat.
- Suryana. (2013). *Kewirausahaan: Kiat dan proses menuju sukses*. Salemba Empat.
- Zimmerer, T. W., & Scarborough, N. M. (2008). *Essentials of entrepreneurship and small business management* (5th ed.). Pearson Prentice Hall.
- Sugiyono. (2018). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Tambunan, T. (2019). *Usaha mikro, kecil dan menengah di Indonesia: Isu-isu penting*.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers*. John Wiley & Sons.
- Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2017). *Marketing 4.0: Moving from traditional to digital*. John Wiley & Sons.
- Rahmawati, D., & Santoso, B. (2021). Peningkatan kompetensi kewirausahaan melalui pelatihan manajemen usaha kreatif pada siswa SMA. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 112-119.
- Hapsari, A., & Putra, R. (2020). Pelatihan digital marketing bagi siswa sekolah menengah untuk menumbuhkan jiwa wirausaha. *Jurnal Inovasi Pendidikan dan Pengabdian Masyarakat*, 3(1), 45-52.
- Baldacchino, L. (2013). Entrepreneurial creativity and innovation: Skills for twenty-first century entrepreneurs. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 19(2), 204-223.
- Drucker, P. F. (2015). *Innovation and entrepreneurship: Practice and principles*. Harper Business.
- Indriastuti, M., & Fuad, K. (2020). The role of digital marketing in improving students' entrepreneurial interest. *Journal of Economics, Business, and Education*, 2(3), 239-247.