

Cara Sukses Generasi Muda dalam Berwirausaha

Yusuf Suhardi, Meita Pragiwani, Zulkarnaini, Arya Darmawan*^{IB}, Sri Handoko Sakti,
Irfan Arif Husen

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta
*Email Korespondensi: arya_darmawan@stei.ac.id

ABSTRACT

Vocational high school (SMK) students, as part of the younger generation with strong physical and mental potential, must be equipped with productive knowledge to become independent and not a burden to their families or the government. This community engagement activity focused on developing an entrepreneurial mindset by presenting successful and failed business case studies and strategies to build and sustain a business. The activity used interactive methods: lectures, discussions, and Q&A sessions. These approaches created an engaging learning environment, encouraging students to ask questions and explore business topics more deeply. Lecturers from STIE Indonesia delivered contemporary business case studies, making the sessions relevant and intellectually engaging. Held on Tuesday, March 18, 2025, at SMK Tunas Markatin, Jakarta, the program resulted in high student enthusiasm and understanding of entrepreneurship. Students showed interest in generating creative business ideas and recognized the importance of business planning connected to their school subjects in economics and entrepreneurship. Success indicators included active participation during discussions, students' ability to create basic business plans, and the school's commitment to guiding students in continuing entrepreneurship development.

Keywords

Entrepreneurship,
Business Success, Young
Entrepreneurs



BERDAYA : Jurnal
Pendidikan dan
Pengabdian Kepada
Masyarakat
Vol 7, No.3, 2025, pp.
353 - 364
eISSN 2721-6381

Article History

Received : 5/6/2025 / Accepted : 6/12/2025/ First Published: : 6/18/2025

To cite this article

Suhardi, Y., Pragiwani, M., Zulkarnaini, Darmawan, A., Sakti, S. H., & Husen, I. A. (2025). Cara Sukses Generasi Muda dalam Berwirausaha. *BERDAYA: Jurnal Pendidikan dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(3), 353–364. <https://doi.org/10.36407/berdaya.v7i3.1661>



© The Author(s)2025

This open access article is distributed under a Creative Commons
Attribution (CC-BY) 4.0 license

ABSTRAK

Siswa Sekolah Menengah Kejuruan (SMK), sebagai bagian dari generasi muda yang memiliki potensi fisik dan mental yang kuat, harus dibekali dengan pengetahuan produktif agar dapat mandiri dan tidak menjadi beban bagi keluarga maupun pemerintah. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berfokus pada pengembangan pola pikir kewirausahaan melalui penyampaian studi kasus bisnis yang berhasil maupun yang gagal, serta strategi dalam membangun dan mempertahankan usaha. Kegiatan ini menggunakan metode interaktif, seperti ceramah, diskusi, dan sesi tanya jawab. Pendekatan ini menciptakan lingkungan belajar yang menarik, mendorong siswa untuk bertanya dan mengeksplorasi topik kewirausahaan secara lebih mendalam. Para dosen dari STIE Indonesia menyampaikan studi kasus bisnis terkini, sehingga sesi menjadi relevan dan merangsang pemikiran kritis. Kegiatan ini dilaksanakan pada hari Selasa, 18 Maret 2025, di SMK Tunas Markatin, Jakarta. Program ini menghasilkan antusiasme tinggi dari para siswa serta peningkatan pemahaman mereka tentang kewirausahaan. Para siswa menunjukkan ketertarikan dalam menciptakan ide bisnis kreatif dan menyadari pentingnya perencanaan usaha yang terhubung dengan mata pelajaran sekolah, seperti ekonomi dan kewirausahaan. Indikator keberhasilan kegiatan ini meliputi partisipasi aktif selama diskusi, kemampuan siswa dalam menyusun rencana bisnis dasar, serta komitmen pihak sekolah untuk membimbing siswa dalam pengembangan kewirausahaan secara berkelanjutan.

Profil Penulis

**Yusuf Suhardi, Meita Pragiwani,
Zulkarnaini, Arya Darmawan,
Sri Handoko Sakti, Irfan Arif
Husen**
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi
Indonesia Jakarta, Jakarta,
Indonesia

Corresponding Author:
arya_darmawan@stei.ac.id

Kata Kunci: Kewirausahaan, Sukses Bisnis, Pengusaha Muda.

Reviewing Editor
Maya Mustika

PENDAHULUAN

Saat ini, penduduk Indonesia di dominasi oleh Generasi Z, dimana GEN Z dikenal memiliki jiwa kewirausahaan yang tinggi dan sangat senang berkerja keras demi mendapatkan identitas dirinya. Untuk itulah pengabdian disampaikan kepada siswa SMK. Rumusan masalah PKM ini sebagai berikut: Banyaknya lulusan SMK yang sulit mendapatkan pekerjaan berkenaan belum memiliki pengalaman. Lulusan SMK ini banyak dari keluarga yang tidak mampu perlu langkah segera berusaha mandiri untuk menghidupi sendiri dan

keluarganya. pengangguran nasional sudah sangat mengkhawatirkan. Sementara data Badan Pusat Statistik (2013), menunjukkan bahwa jumlah pengangguran terbuka sebesar 7,39 juta orang atau 6,25 persen dari jumlah penduduk angkatan kerja. Karena pengangguran banyak terjadi pada generasi muda maka munculnya pengusaha muda dan pelibatan peran aktif pengusaha ialah alternatif penyelesaian masalah pengangguran. Pengusaha muda memiliki peran, fungsi, dan kedudukan strategis dalam akselerasi pembangunan nasional (Singgih, 2022).

Jumlah pengangguran dari tahun ke tahun terus meningkat, hal ini disebabkan minimnya lapangan pekerjaan sedangkan jumlah lulusan sekolah menengah dan perguruan tinggi terus bertambah. Akibatnya terjadi ketidakseimbangan antara jumlah lapangan pekerjaan dengan orang yang akan bekerja (Syahrudin *et al.*, 2024). Motivasi perlu datang dari orang yang tingkatannya relatif lebih tinggi. Mengurangi tingkat pengangguran karena menunggu pekerjaan atau pola berfikir negatif dalam dirinya terhadap dunia usaha. Target kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) adalah: Siswa SMK Tunas Markatin Jakarta. Para lulusan SMK tidak lagi menjadi beban orang tua baik untuk melanjutkan sekolah maupun masa tunggu untuk bekerja. Siswa SMK diharapkan memiliki keinginan yang kuat untuk berwirausaha. Daya serap lapangan kerja instansi swasta mau pun pemerintah sangat terbatas sehingga menimbulkan lamanya masa tunggu untuk mendapatkan pekerjaan. Peranan entrepreneur bagi negara adalah membuka jenis usaha baru dan lapangan kerja yang baru. entrepreneur memiliki peranan penting dengan kemampuan untuk menciptakan dan menyediakan produk yang memiliki nilai tambah melalui keberanian mengambil resiko, kreativitas dan inovasi.

Tingginya angka tenaga kerja tidak berbanding lurus dengan ketersediaan lapangan pekerjaan sehingga angka pengangguran di Indonesia pun terbilang masih cukup tinggi ditengah perekonomian Indonesia yang terus tumbuh tinggi (Herawaty, 2016). Selanjutnya bahwa banyak sekali calon pekerja yang berkeinginan untuk bekerja di instansi pemerintahan atau swasta tetapi lapangan pekerjaan saat ini sangat terbatas, hal ini menyebabkan jumlah pengangguran semakin banyak (Basia *et al.*, 2016). Generasi muda sebagai aset bangsa perlu menekuni dunia wirausaha. Inovasi, ide orisinal dan sensitivitas dalam membaca kebutuhan konsumen, membuat kaum muda mampu membuat gebrakan dalam dunia wirausaha. Ada beberapa hal yang membuat kendala-kendala berwirausaha dapat diminimalisir, yakni dengan membuat upaya berwirausaha menjadi lebih cepat, lebih terjangkau, lebih mudah, bahkan menciptakan banyak kesempatan kerjasama sehingga dapat membuat suatu usaha menjadi lebih berhasil. Dosen PKM terus mendorong minat siswa berwirausaha. Karena minat berwirausaha adalah seseorang yang memiliki kecenderungan, keyakinan, serta kesediaan dari dalam diri individu untuk siap menempuh segala resiko dengan perasaan senang dalam melakukan tindakan wirausaha.

Sasaran Kegiatan

Sasaran utama dalam kegiatan ini adalah siswa/i SMK Tunas Markatin, Jakarta Timur. Dalam pelaksanaan kegiatan ini juga melibatkan kepala sekolah dan guru BK untuk ikut hadir agar materi yang disampaikan pada saat kegiatan dapat diteruskan kepada seluruh masyarakat.

Masalah yang ingin dipecahkan

Permasalahan pada peserta PKM yaitu siswa SMK Tunas Markatin ini adalah kurang memahami pentingnya berwirausaha sehingga cita cita mereka pada umumnya ingin menjadi pegawai swasta atau negeri. Kemudian hambatan mereka adalah permodalan padahal dalam dunia bisnis bisa maju tanpa modal uang tetapi modal intangibel berupa semangat dan ilmu bisnis. Dukungan dari keluarga untuk berwirausaha umumnya rendah. Orang tua banyak yang berharap anaknya langsung bekerja di perusahaan setelah lulus sekolah tingkat atas. Padahal setelah lulus SMK pada umumnya sulit mendapat pekerjaan karena lulusan jumlahnya sangat banyak walaupun dapat pekerjaan pada posisi pekerjaan rendah.

MATERI DAN METODE

Materi

Dalam pemaparan materi, pembicara menjelaskan bahwa untuk menjadi pengusaha muda yang sukses, seseorang perlu mengatasi rasa malu, memiliki kemampuan menjual, mampu mencari sumber modal, dan menjaga komitmen. Dari keempat hal tersebut, kemampuan menjual dianggap sebagai tantangan terbesar, karena aktivitas jual beli merupakan inti dari setiap bisnis.

Bapak Drs. Yusuf Suhardi, M.Si., M.M dalam materinya menjelaskan mengenai pilihan hidup antara karyawan dan pengusaha, perbedaan paradigma kerja, dan mengatasi ketakutan serta membangun keberanian. Bapak Zuklarnaini, S.Komp, MM dalam materinya menjelaskan tentang strategi pemasaran AIDA, peluang pemasaran digital, dan tantangan UMKM dalam pemanfaatan internet. Bapak Arya Darmawan, SE., M.Ak dalam materinya menjelaskan mengenai kualitas pelayanan sebagai kunci dalam bisnis, pentingnya survei konsumen, dan pelajari standar kepuasan pelanggan.

Ibu Dr. Meita Pragiwani dalam materinya menjelaskan tentang risiko bisnis, pentingnya penguasaan ilmu marketing, dan penjualan yang menentukan arus kas bisnis. Bapak Sri Handoko Sakti, SE, MMtr dalam materinya menjelaskan tentang modal usaha sebagai faktor penentu keberhasilan, peluang usaha dengan modal minim, dan menabung sebagai strategi mandiri mengumpulkan modal. Bapak Irfan Arif Husen S.Sos, MM dalam materinya menjelaskan mengenai keputusan pembelian berpengaruh pada loyalitas dan penjualan, peran kualitas pelayanan dalam pembelian, serta pemenuhan kebutuhan konsumen sebagai strategi pemasaran.

Metode

Metode pelaksanaan kegiatan ini mencakup dua pendekatan utama: edukasi dan pelatihan. Edukasi diberikan dalam bentuk penyuluhan interaktif yang bertujuan membekali peserta dengan pengetahuan dasar mengenai strategi sukses menjadi pengusaha muda. Setelah itu, dilanjutkan dengan sesi pelatihan yang berfokus pada peningkatan keterampilan praktis peserta, khususnya dalam membangun branding dan melakukan pemasaran yang efektif dengan memanfaatkan platform digital.

Waktu dan Lokasi Pelaksanaan

Waktu pelaksanaan dilakukan pada hari Jumat, 18 Maret 2025 di Gedung SMK Tunas Markatin, Jakarta di Jl. Waru, Jakarta.

HASIL DAN EVALUASI

Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pelatihan ini diawali dengan perkenalan anggota tim dan pemateri serta memberikan materi pengantar dan tujuan pengabdian serta melakukan diskusi. Kedua, tim penelitian memberikan materi mengenai cara sukses menjadi pengusaha muda. Kegiatan ini kemudian diakhiri dengan pengisian kuesioner oleh para peserta.



Gambar 1.

*Pembicara 1 : Drs. Yusuf Suhardi
sedang presentasi mengenai
Semangat Wirausaha*

Bapak Drs. Yusuf Suhardi, M.Si., M.M dalam materinya menjelaskan bahwa dalam hidup ini, kita dihadapkan pada dua pilihan jalan yang berbeda, dan masing-masing orang memiliki hak untuk menentukan arah hidupnya. Jika seseorang memilih menjadi karyawan, maka ia telah menempatkan dirinya dalam sistem perusahaan, di mana kepatuhan terhadap aturan menjadi suatu keharusan. Sebaliknya, memilih menjadi seorang pengusaha membuka peluang lebih besar untuk menikmati kebebasan hidup. Meskipun menjadi pengusaha memerlukan kesibukan dan tanggung jawab yang besar, hal itu dapat diatasi melalui strategi pendelegasian tugas yang efektif, sehingga pengusaha tetap memiliki waktu luang untuk diri sendiri (Patmala & Fatihah, 2021). Perbedaan mendasar antara keduanya terletak pada arah kerja: karyawan bekerja keras demi uang, sementara pengusaha membangun sistem agar uang bekerja untuk dirinya. Namun, memilih jalan sebagai pengusaha tentu tidak lepas dari rasa takut – takut gagal, rugi, atau merasa tidak mampu. Tetapi, kehidupan menuntut kita untuk terus mencoba. Ketika kita sudah memulai, segala sesuatunya akan mulai bergerak dan berkembang seiring waktu. Dunia wirausaha pada akhirnya dapat membawa kita menuju kebebasan finansial dan keleluasaan waktu.



Gambar 2.
*Pembicara 2 : Zulkarnaini, SE,
M.Komp sedang presentase
mengenai sukses usaha di trading
saham*

Bapak Zuklarnaini, S.Komp, MM dalam materinya menjelaskan bahwa strategi pemasaran merupakan elemen utama dalam menjalankan bisnis, yang dimulai dengan tahap Attention (menarik perhatian). Artinya, buatlah pesan atau promosi yang mampu mencuri perhatian, seperti menggunakan spanduk besar, maskot badut, patung, atau elemen visual lainnya yang mencolok. Selanjutnya masuk ke tahap Interest (menumbuhkan minat), misalnya dengan penawaran menarik seperti “Beli tiga gratis satu” atau “Cair dalam 1 jam”. Setelah itu, tahap Desire (membangkitkan keinginan) dilakukan dengan menyampaikan keunggulan produk secara detail, sehingga calon konsumen tertarik. Tahap terakhir adalah Action (mengajak bertindak), yaitu mendorong pelanggan melakukan pembelian dengan menawarkan diskon, kemudahan cicilan, atau layanan antar ke rumah (Ramadhan *et al*, 2024). Di era digital saat ini, pemasaran melalui internet menjadi peluang besar karena kita telah memasuki zaman informasi, di mana akses informasi menjadi sangat berpengaruh dalam kehidupan manusia. Jika dulu orang harus bekerja di pabrik, bertani, atau berdagang secara langsung, kini semua itu bisa dilakukan dari kamar hanya dengan memanfaatkan internet. Sayangnya, masih banyak pelaku usaha kecil yang belum memanfaatkan internet secara optimal, mungkin karena anggapan soal biaya, padahal sebenarnya sangat terjangkau dan tidak selalu membutuhkan komputer canggih.



Gambar 3.
*Pembicara 3: Arya Darmawan,
SE., M.Ak sedang presentasi
mengenai digital marketing*

Bapak Arya Darmawan, SE., M.Ak dalam materinya menjelaskan bahwa kualitas pelayanan merupakan aspek krusial dalam bisnis jasa. Untuk menjaga standar layanan yang baik, perusahaan jasa perlu secara rutin melakukan survei kepada pengguna jasa guna memahami kebutuhan dan harapan mereka terhadap layanan yang diberikan (Wuysang *et al.*, 2022). Berdasarkan penjelasan tersebut, survei konsumen sangat penting agar layanan yang diberikan benar-benar mencerminkan keinginan pelanggan, bukan sekadar asumsi dari pihak penyedia jasa. Jika pelanggan merasa bahwa layanan yang mereka terima sesuai dengan ekspektasi, maka layanan tersebut akan dianggap memuaskan dan berkualitas. Bahkan, jika pelayanan melebihi harapan, maka akan dianggap sebagai pelayanan yang luar biasa atau ideal. Pada dasarnya, layanan merupakan aktivitas yang bersifat tidak berwujud, berbeda dengan produk fisik.



Gambar 4.

Pembicara 4 : Dr. Meita Pragiwani sedang presentasi mengenai buka usaha tanpa modal dengan system dropshipper

Ibu Dr. Meita Pragiwani dalam materinya menjelaskan bahwa penjualan sangat berkaitan erat dengan arus kas masuk dalam sebuah bisnis. Agar bisnis tetap berjalan stabil, maka pemasukan uang harus berlangsung secara terus-menerus. Jika seorang pengusaha mampu menjual produk atau jasa dengan baik dan dalam jumlah besar, maka pemasukan pun akan meningkat. Sebaliknya, jika tidak mampu menjual, maka produk atau jasa tidak akan laku, yang pada akhirnya bisa mengakibatkan bisnis berhenti beroperasi. Penting bagi pengusaha untuk menguasai keterampilan menjual atau ilmu pemasaran. Mereka perlu aktif belajar, baik melalui membaca buku-buku penjualan, mengikuti seminar, atau mengikuti pelatihan pemasaran.

Bapak Sri Handoko Sakti, SE, MMtr dalam materinya menjelaskan bahwa Modal usaha, yakni dana yang dibutuhkan untuk memulai dan mengembangkan sebuah bisnis, merupakan elemen dasar yang sangat menentukan keberhasilan suatu usaha. Modal ini bisa berbentuk uang tunai, aset, keahlian, maupun relasi bisnis. Saat ini, ada banyak peluang usaha yang bisa dimulai hanya dengan modal sekitar Rp 1 juta, bahkan beberapa di antaranya dapat dijalankan tanpa modal sama sekali. Bagi calon pengusaha yang belum memiliki modal, terdapat berbagai cara yang dapat ditempuh untuk mendapatkannya.



Gambar 5.
Pembicara 5 : Sri Handoko Sakti, SE, MMtr sedang presentasi mengenai buka usaha tanpa modal dengan system dropshipper

Salah satu metode yang paling sederhana dan aman adalah dengan menabung. Cara ini memungkinkan calon pelaku usaha untuk mengumpulkan modal secara mandiri tanpa perlu mengajukan pinjaman kepada pihak lain. Menabung untuk modal bisa dilakukan dengan menyisihkan sebagian penghasilan secara rutin. Umumnya, proses ini memerlukan waktu antara satu hingga tiga tahun, tergantung pada konsistensi dan disiplin dalam mengelola keuangan serta tidak menggunakannya untuk kebutuhan lain.



Gambar 6.
Pembicara 6 : Irfan Arif Husen S.Sos, MM sedang presentasi mengenai buka usaha dengan sistem door to door.

Bapak Irfan Arif Husen S.Sos, MM dalam materinya menjelaskan bahwa Keputusan pembelian yang dibuat oleh pelanggan sangat berpengaruh terhadap kemungkinan terjadinya pembelian ulang, yang pada gilirannya dapat meningkatkan penjualan. Kualitas pelayanan menjadi faktor utama yang diperhatikan pelanggan saat membuat keputusan pembelian (Gracia *et al.*, 2024). Janji seorang pengusaha untuk memberikan layanan berkualitas tinggi, yang mencakup keramahan dan sikap santun, akan membuat pelanggan merasa dihargai dan puas. Untuk mendorong pembeli, perusahaan perlu memberikan perhatian penuh melalui pelayanan yang prima atau excellent service. Pelayanan yang berkualitas akan meningkatkan minat konsumen dan pada akhirnya berkontribusi pada

kepuasan pelanggan, yang berdampak positif pada peningkatan keuntungan perusahaan. Agar keputusan pembelian berjalan dengan baik, perusahaan harus memenuhi kebutuhan konsumen, seperti kualitas produk, kecepatan layanan, dan ketepatan waktu. Oleh karena itu, keputusan pembelian menjadi elemen yang sangat penting untuk diperhatikan sebagai bagian dari strategi pemasaran yang dijalankan oleh perusahaan.



Gambar 7.
Foto Bersama

Evaluasi Kegiatan

Kegiatan pelatihan ini berlangsung di kelas-kelas SMK Tunas Markatin Jakarta yang mana sasarannya adalah para siswa SMK Tunas Marketin Jakarta. Tempat ini dipilih karena merupakan lingkungan yang sudah familiar bagi mereka dalam proses pembelajaran sehari-hari. Dalam ruangan kelas, siswa dapat merasa lebih nyaman dan fokus dalam menerima materi penyuluhan. Berikut adalah aktivitas kegiatan dalam pemberian materi yang disajikan dalam tabel 1:

Tabel 1.
Aktivitas Kegiatan

Pembicara	Materi	Jam
Drs. Yusuf Suhardi, M.Si, MM	Cara Sukses Menjadi Pengusaha Muda	8.10-8.45
Zuklarnaini, S.Komp, MM	Peluang Wirausaha Di Era Digital	8.45-9.30
Arya Darmawan, SE, M.Ak	Cara membuat laporan keuangan dalam bisnis	9.30-10.15
Dr. Meita Pragiwani	Prinsip-Prinsip Sukses Bisnis	10.15-11.00
Sri Handoko Sakti, SE, MMtr	Sumber modal tanjibel dan Intajibel dalam bisnis pemula	11.00-11.45
Irfan Arif Husen S.Sos, MM	Marketing door to door	11.45-12.00

Tujuan dari penyuluhan kewirausahaan kepada siswa SMK Tunas Markatin berhasil dicapai dengan baik. Indikator keberhasilan dari kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan oleh dosen STIE Indonesia Jakarta di SMK Tunas Markatin tercermin dari beberapa capaian penting. Pertama, terdapat peningkatan partisipasi aktif siswa selama sesi diskusi berlangsung. Para siswa tidak hanya mendengarkan materi, tetapi juga terlibat secara antusias dalam mengajukan pertanyaan, menyampaikan pendapat, serta berdiskusi tentang ide-ide bisnis yang relevan dengan realita mereka.

Kedua, siswa menunjukkan kemampuan dalam menyusun rencana bisnis sederhana. Dengan bimbingan dari para dosen, mereka mulai memahami struktur dasar perencanaan usaha, mulai dari pemilihan ide, analisis pasar, strategi pemasaran, hingga pengelolaan modal. Hasil kerja kelompok dan presentasi rencana usaha mereka menjadi bukti nyata adanya peningkatan pemahaman dan keterampilan kewirausahaan.

Ketiga, kegiatan ini mendorong komitmen yang lebih kuat dari pihak sekolah. Kepala sekolah dan para guru menyatakan kesiapan mereka untuk mendampingi dan mengembangkan program lanjutan berbasis kewirausahaan di lingkungan sekolah. Komitmen ini penting untuk memastikan keberlanjutan dari semangat dan pembelajaran yang telah dibangun selama kegiatan berlangsung.

Secara keseluruhan, kegiatan ini dinilai sangat sukses. Hal ini tampak dari partisipasi aktif siswa dalam sesi tanya jawab yang berlangsung dengan semangat tinggi. Materi yang disampaikan, baik dalam bentuk makalah maupun presentasi PowerPoint, dapat diterima dengan baik oleh peserta. Mereka juga merasakan manfaat besar dari kegiatan ini, terutama dalam membangkitkan semangat berwirausaha dan mengembangkan ide bisnis yang relevan dengan tren saat ini.

SIMPULAN

Dari hasil kegiatan penyuluhan dalam program pengabdian, dapat disimpulkan bahwa para peserta menunjukkan pemahaman yang baik serta semangat tinggi untuk mengembangkan kreativitas dalam bidang kewirausahaan dan terus menciptakan ide-ide bisnis baru. Berbekal wawasan dan dorongan yang diberikan oleh Tim Dosen STIE Indonesia Jakarta, siswa-siswa SMK Tunas Markatin mulai mampu merancang langkah-langkah dalam menjalankan usaha. Mereka juga siap menyusun rencana bisnis yang terintegrasi dengan materi kewirausahaan di sekolah, dengan pendampingan dari para guru untuk mendukung kelanjutan proses tersebut.

Saran Kegiatan Lanjutan

Saran untuk siswa SMK Tunas Markatin pada kegiatan berikutnya adalah agar lebih aktif dalam mencari dan menggali peluang usaha. Di era digital saat ini, jenis usaha yang sangat relevan adalah bisnis online. Untuk mempelajarinya, siswa dapat mengikuti pelatihan, menonton video edukatif di YouTube, menghadiri seminar, dan berbagai sumber belajar lainnya. Setelah memperoleh pengetahuan dasar, disarankan untuk segera memulai praktik karena bisnis online umumnya membutuhkan modal yang relatif terjangkau. Selain itu, siswa juga dapat mencoba menjalankan usaha langsung dari rumah atau di lokasi ramai, dengan pelaksanaan yang dibimbing oleh pihak sekolah.

Ucapan Terimakasih

Kami pelaksana pengabdian masyarakat mengucapkan banyak trimakasih kepada Bapak Kepala Sekolah SMK Tunas Markatin Jakarta dan para guru atas penerimaan dan bantuannya bahwa acara dapat berjalan lancar. Trimakasih juga kepada siswa siswa SMK Tunas Markatin Jakarta yang berkenan mengikuti acara penyuluhan ini. Kepada Pimpinan STIE Indonesia Jakarta yang telah memberi dukungan dan dorongan untuk mengadakan pada masyarakat ini.

REFERENSI

- Basia, L., Suprihanto, J., & Armawi, A. (2016). Strategi pengembangan wirausaha pemuda dalam mewujudkan wirausahawan mandiri dan implikasinya terhadap ketahanan ekonomi keluarga (Studi pada Koperasi Sumekar di Kampung Sanggrahan Pathuk Kecamatan Ngampilan Kota Yogyakarta, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta). *Jurnal Ketahanan Nasional*, 22(1). <https://doi.org/10.22146/jkn.10226>
- Gracia, B. A., Dipayanti, K., & Nufzatutsaniah, N. (2024). Pengaruh harga terhadap keputusan pembelian konsumen. *Jurnal Pemasaran Kompetitif*, 7(3), 275–292. <https://doi.org/10.32493/jpkpk.v7i3.41049>
- Herawaty. (2016). Wirausaha muda dalam peningkatan pembangunan pertanian. *Agrica Ekstensi*, 10(2), 81–87.
- Patmala, H. S., & Fatihah, D. C. (2021). Pengaruh kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian di UKM Mart Kartika Widya Utama. *JIMEA: Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi)*, 5(3), 1154–1170.
- Ramadhan, F. S., Hafid, A., & Ardiansyah, U. N. (2024). Pengertian wirausaha dan karakteristik wirausaha. *Jurnal Penelitian dan Karya Ilmiah*, 2(3), 289–298.
- Singgih, J. A. (2022). Peran pengusaha muda dalam mendorong perekonomian Indonesia guna meningkatkan pembangunan nasional. *Jurnal Lemhannas RI*, 8(3), 110–121. <https://doi.org/10.55960/jlri.v8i3.336>
- Syahrudin, H., Saleh, D., Ahmad, R., Idrus, A., & Rajab, A. (2024). Pelatihan kewirausahaan di kalangan remaja di desa. *Jurnal Informasi Pengabdian Masyarakat*, 2(3), 77–84. <https://doi.org/10.47861/jipm-nalanda.v2i3.1260>
- Wuysang, J., Tamengkel, L. F., & Punuindoong, A. Y. (2022). Pengaruh kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian jasa Royal Wedding Organizer Manado. *Productivity*, 3(4), 304–308.

FUNDING

Tidak ada informasi mengenai sumber pendanaan kegiatan ini.

COMPETING INTERESTS

Tidak ada konflik kepentingan untuk diungkapkan.