

MELATIH KARAKTER KEWIRAUSAHAAN SISWA SMK MELALUI PEMASARAN *ONLINE*

Tri Winarsih¹, Yono Dwi Widodo²

¹ butriwin@gmail.com , ² yonodwiwido@gmail.com

^{1,2} Magister Pendidikan Ekonomi Universitas Nisantara PGRI Kediri

Abstrak

Guna menumbuhkan jiwa wirausaha di kalangan siswa SMK bukanlah hal yang mudah apalagi mereka masih berusia belia di mana aktivitasnya masih banyak dipengaruhi dengan dunia bermain dengan teman-teman sepergaulannya. Namun bukan berarti ini tidak mungkin dilakukan. Di sinilah peran guru khususnya pengampu mata pelajaran Produk Kreatif dan Kewirausahaan (PKK) sangat dituntut kreatifitasnya sehingga siswa mau mencoba menjadi wirausaha. Salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk menumbuhkan jiwa wirausaha adalah dengan melatih karakter siswa menjadi wirausaha. Tujuan penelitian ini untuk mendeskripsikan cara melatih karakter wirausaha siswa SMK melalui pemasaran online. Metode penelitian ini adalah deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan adanya keberhasilan dari beberapa siswa memulai usahanya dengan melakukan pemasaran online. Hasil yang diperoleh dari 33 siswa yang melaksanakan praktek kewirausahaan, ternyata mayoritas memasarkan produknya berupa kuliner yaitu 28 orang, sementara empat orang memasarkan produk kosmetik dan satu orang memasarkan produk aksesoris. Dari seluruh siswa yang telah memasarkan produknya tersebut memang tidak semuanya mendapatkan laba. Hal ini dapat dilihat ada 9 siswa yang tidak mendapatkan laba, sedang 24 siswa yang lain mendapatkan laba yang bervariasi. Ada beberapa faktor yang menyebabkan beberapa siswa tidak mendapatkan laba yaitu karena kurang telaten, salah dalam memperhitungkan harga jual dan konsumen kurang berminat dengan produk yang dipasarkan

Kata Kunci: Karakter kewirausahaan, pemasaran online, motivasi berprestasi

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu negara yang memiliki potensi besar untuk memajukan perekonomiannya baik dari sumberdaya alam maupun sumberdaya manusiannya. Dilihat dari sisi SDM nya Indonesia termasuk negara yang beruntung karena memiliki penduduk dengan usia produktif yang lebih banyak atau dikenal dengan bonus demografi. Peluang inilah yang seharusnya bisa dimanfaatkan pemerintah untuk memajukan perekonomian bangsa (Anas, Riani and Lianawati, 2019). Seperti kita ketahui bahwa Indonesia saat ini masih sedikit yang menggeluti dunia wirausaha yaitu sekitar 1,5% dari jumlah penduduk negeri ini. Padahal jumlah ideal yang diharapkan adalah 2 sampai 3% persen dari populasi penduduk dapat menjadi wirausaha sehingga akan membantu mencapai kemakmuran ekonomi.

Lembaga sekolah khususnya SMK merupakan sarana strategis untuk menumbuhkan jiwa wirausaha. Hal ini karena sekolah adalah institusi pendidikan yang dipercaya masyarakat untuk membawa masa depan lebih baik. SMK juga merupakan sekolah formal di bawah Departemen Pendidikan Nasional yang bertujuan menghasilkan tamatan siap memasuki dunia kerja secara mandiri sebagai wirausaha (*entrepreneur*). Dan saat ini pemerintah telah merancang kurikulum SMK

dengan memasukkan mata pelajaran Produk Kreatif dan Kewirausahaan yang jumlah jamnya cukup banyak yaitu kelas XI 7 jam dan kelas XII 8 jam. Dengan jumlah jam yang demikian banyak tersebut diharapkan siswa terbekali dengan ilmu dan keterampilan yang akan menjadi bekal hidup di masyarakat (Anas, 2019).

Untuk menumbuhkan jiwa wirausaha dalam diri siswa bukanlah hal yang mudah apalagi harus mempraktekannya dalam kehidupan sehari-hari dengan membuka sebuah usaha. Tapi bukan berarti ini tidak mungkin dilakukan. Di sini dibutuhkan beberapa upaya melatih karakter siswa sebagai persiapan berwirausaha (Ahmad, 2021). Dengan beberapa kompetensi dasar yang akan disajikan di pembelajaran Produk Kreatif dan Kewirausahaan diharapkan guru bisa mengarahkan siswa untuk mencoba berwirausaha.

Kewirausahaan atau biasa disebut *entrepreneurship* dalam Bahasa Inggris, sebenarnya berasal dari Bahasa Perancis yaitu *entreprendre* yang berarti petualang, pencipta dan pengelola usaha. Istilah ini diperkenalkan pertama kali oleh (Cherukara and Manalel, 2011). Dalam perkembangannya istilah ini semakin populer setelah digunakan oleh pakar ekonomi (McFarlane, 2016). Menurut keputusan Menteri Koperasi dan Pembinaan Pengusaha Kecil Nomor 961/KEP/M/N/1995 adalah semangat, sikap, perilaku dan kemampuan seseorang untuk menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik atau memperoleh keuntungan yang lebih besar.

Menurut (Brown and Thornton, 2011), kewirausahaan lebih merujuk kepada sifat, watak dan ciri-ciri yang melekat pada seseorang yang mempunyai kemauan keras untuk mewujudkan gagasan inovatif kedalam dunia usaha yang nyata dan dapat mengembangkannya dengan tangguh. Oleh karena itu, dengan mengacu kepada orang yang melaksanakan proses gagasan dan memadukan sumberdaya menjadi realitas, muncul apa yang dinamakan wirausaha (*entrepreneur*). (Megawati and Farida, 2018) menyatakan bahwa kewirausahaan dan wirausaha merupakan faktor produksi aktif yang dapat menggerakkan dan memanfaatkan sumberdaya lainnya, seperti sumberdaya alam, modal dan teknologi sehingga dapat menciptakan kekayaan dan kemakmuran melalui penciptaan lapangan kerja, penghasilan serta produk yang diperlukan masyarakat. Sementara menurut (Grebel, 2004), kewirausahaan sering dikaitkan dengan proses, pembentukan atau pertumbuhan suatu bisnis baru yang berorientasi pada perolehan keuntungan, penciptaan nilai serta pembentukan produk atau jasa baru yang unik dan inovatif. Jadi secara umum dapat disimpulkan yang dimaksud dengan kewirausahaan adalah kemampuan dan tindakan untuk menciptakan sesuatu yang dapat memberikan peluang dan nilai tambah.

Istilah wirausaha mengacu pada orang atau subyek yang melaksanakan tindakan kewirausahaan. Wirausaha adalah orang yang menciptakan peluang dan nilai tambah melalui gagasan baru, memadukan sumberdaya dan merealisasikan gagasan tersebut menjadi kenyataan (Handayani *et al.*, 2021). Ide serta gagasan tersebut dibuat dalam bentuk bisnis yang berjalan dan mendapatkan hasil. Menurut (Gawel, 2021), wirausaha adalah orang yang bertanggungjawab dalam menyusun, mengelola dan mengukur risiko suatu usaha. (Atiya and Osman, 2021) menyatakan bahwa wirausaha atau *entrepreneur* merupakan pengusaha yang melaksanakan kombinasi-kombinasi baru dalam bidang teknik dan komersial kedalam bentuk praktek. Sedangkan menurut (Fierro and Andrade, 2021), wirausaha merupakan orang yang mengorganisasi, mengelola dan berani menanggung risiko untuk menciptakan usaha baru dan peluang usaha.

Salah satu jenis usaha yang sedang marak saat ini adalah berjualan secara *online* atau biasa dikenal dengan bisnis *online*. Dengan memanfaatkan media sosial seperti Whatsapp, Facebook marketplace, Instagram, Youtube dan sebagainya dapat menjadi sarana bagi mereka yang mau memulai usaha *onlinenya* (Artantri *et al.*, 2021). Memang media Bsosial ini semakin populer sebagai alat marketing, sebab konsumen dimudahkan membeli produk tanpa harus mendatangi toko dan bertatap muka dengan penjualnya. Cukup dengan memilih produk atau jasa yang diinginkan dan barang dapat dikirim dalam waktu yang telah disepakati penjual dan pembeli.

Berdasarkan latar belakang di atas maka dapat dirumuskan masalah, bagaimana melatih jiwa wirausaha pada siswa SMK melalui bisnis *online*? Tujuan dari penelitian ini untuk memaparkan cara melatih jiwa wirausaha bagi siswa SMK melalui bisnis *online*.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif, yaitu penelitian yang dilakukan untuk mengetahui dan menjadi mampu untuk menjelaskan tentang melatih karakter wirausaha siswa SMK melalui pemasaran *online*. Subyek penelitian ini adalah siswa SMK Negeri 2 Blitar, kelas XII OTKP 3, Tahun Pembelajaran 2020/2021. Penelitian dilakukan dengan cara mengambil data siswa praktek pemasaran *online*, matapelajaran Produk Kreatif dan Kewirausahaan. Selain itu juga dengan melakukan wawancara terhadap siswa yang telah melakukan pemasaran *online*.

PEMBAHASAN

Wirausaha dapat menumbuhkan seseorang untuk mampu berpikir penuh perhitungan serta mencari pilihan dari berbagai alternatif masalah dan pemecahannya (Zhuravlov *et al.*, 2021). Untuk menjadi wirausahawan seseorang harus memiliki karakter, meliputi: memiliki kepercayaan diri yang kuat, berorientasi tugas dan hasil, berani mengambil resiko, memiliki jiwa kepemimpinan, mampu menciptakan sesuatu yang orisinal (inovatif), dan visioner atau berorientasi ke masa depan. Guna menjadi seorang wirausaha harus dimiliki orientasi kedepan, memiliki visi yang jelas, berfikir positif dan memiliki pengetahuan yang luas. Karakter berikutnya yang harus dimiliki wirausaha adalah siap menghadapi perubahan dengan cara berpikir keras, menyenangkan, proaktif, kreatif, inovatif, efisien, produktif dan orisinal. Selain itu seorang wirausaha juga harus memiliki jaringan usaha, jaringan kerja, banyak teman dan kerjasama yang baik dengan semua pihak. Seorang wirausaha yang tangguh memiliki jiwa kepemimpinan dengan keberanian bertindak, tim yang baik, berjiwa besar, berani mengambil resiko, memiliki mentor, terbuka, kepercayaan. Terakhir, seorang wirausaha harus memiliki karakter motivasi berprestasi, pekerja keras, tidak menyerah, semangat dan memiliki komitmen (Jayanti *et al.*, 2021).

Ada pepatah mengatakan bahwa hasil tidak akan mengkhianati usaha. Ini berarti bahwa ketika akan mencapai sesuatu haruslah berproses sebab tidak ada yang instan untuk sebuah hasil yang maksimal. Demikian pula untuk menjadi wirausaha yang sukses tentunya harus dimulai sejak dini. Saat siswa masih duduk di bangku sekolah sudah harus dilatih dan dikembangkan karakternya menjadi wirausaha sehingga kelak sudah siap melangkah yang lebih jauh lagi dalam dunia usaha. Berbagai cara dapat digunakan untuk melatih siswa dan menumbuhkan karakter wirausaha dalam rangka mempersiapkan siswa untuk menjadi wirausahawan. Pada tabel 1. Disajikan cara melatih karakter siswa untuk persiapan berwirausaha.

Tabel 1 Cara melatih karakter siswa guna persiapan berwirausaha

| No. | Karakter Wirausaha yang ingin dilatih | Cara Melatih Karakter Berwirausaha untuk Siswa |
|-----|---------------------------------------|--|
| 1. | Motivasi Berprestasi | |
| | a. Pekerja keras | <ol style="list-style-type: none">1) Siswa dapat memulai melatih diri dengan menyiapkan waktu dalam sehari untuk melakukan suatu pekerjaan yang berhubungan dengan berwirausaha.2) Melakukan pekerjaan yang berhubungan dengan wirausaha seperti mencari ide usaha, uji coba produk, membuat produk seperti membuat rencana bisnis dan berbagai hal lainnya.3) Pada awalnya, sisihkan waktu 30 menit dalam sehari, kemudian meningkat menjadi satu jam, lalu dua jam, sampai pada batas waktu luang maksimal yang bias disisihkan. |
| | b. Pantang menyerah | <ol style="list-style-type: none">1) Buatlah kata-kata positif yang dapat memotivasi diri sebagai persiapan jika tiba rasa lelah dan ingin menyerah pada kondisi apapun.2) Tuliskan dan gambarkan cita-citamu saat berhasil mencapai tujuan, bayangkan terus keberhasilanmu jika datang masa ingin menyerah pada keadaan yang sulit. |

| No. | Karakter Wirausaha yang ingin dilatih | Cara Melatih Karakter Berwirausaha untuk Siswa |
|-----|---------------------------------------|--|
| | c. Semangat | <ol style="list-style-type: none"> 1) Rajin berolah raga agar kondisi fit. 2) Ketika kondisi fit, siswa akan lebih bersemangat. 3) Pilih bidang usaha yang disukai dan diminati agar saat mengerjakannya selalu bersemangat. |
| | d. Komitmen | <ol style="list-style-type: none"> 1) Latihan sederhana untuk berkomitmen dapat dilakukan dengan mengerjakan satu hal yang sulit kamu lakukan, seperti mengulangi pelajaran sekolah selama tiga puluh menit sehari, diet sehat, tidak terlambat, atau sholat 5 waktu bagi yang beragama Islam. 2) Coba untuk melatihnya terus selama tiga bulan dan usahakan untuk komitmen. 3) Setelah tiga bulan terus dilakukan, komitmenmu ini akan menjadi sebuah kebiasaan baru yang akan membuatmu menjadi lebih baik. |
| 2. | Orientasi ke depan | |
| | a. Visioner | <ol style="list-style-type: none"> 1) Cobalah untuk melatih intuisimu dan melakukan pengamatan untuk melihat hal yang dibutuhkan generasimu tahun depan dan tahun sesudahnya pada bidang usahamu. 2) Catat sesuai dengan imajinasi dan pengamatanmu, tuliskan pula tanggalnya dan simpan selama satu tahun. Setelah satu tahun, bukalah dan lihat apa yang terjadi? Apakah tepat ada beberapa yang tepat atau bahkan tidak ada sama sekali? 3) Latih terus setiap tahun untuk mengasah intuisi visionermu. |
| | b. Berpikir positif | <ol style="list-style-type: none"> 1) Cara mudah untuk melatih pikiran positif adalah ketika datang pikiran atau emosi negative, berikan jeda pada dirimu sendiri untuk menenangkan diri dan mengalihkan pikiran pada hal positif yang menyenangkan. 2) Jika hal ini dilakukan secara terus menerus, kamu akan memiliki kebiasaan berpikir positif. |
| | c. Pengetahuan | <ol style="list-style-type: none"> 1) Catat bidang-bidang ilmu, wawasan dan keterampilan yang ingin kamu pelajari, baik secara langsung maupun melalui media digital. 2) Buat jadwalnya dalam waktu satu minggu, seperti setiap Senin-Rabu pukul 19.00-20.00. 3) Catatlah kemajuannya setiap minggu. Jika ini dilakukan terus, pengetahuan dan keterampilanmu akan terus bertambah seiring waktu. |
| 3. | Kepemimpinan | |
| | a. Berani Bertindak | <ol style="list-style-type: none"> 1) Buatlah perencanaan usaha sederhana 2) Cobalah untuk mulai menjual produk atau membuat produk untuk dijual 3) Lakukan dan eksekusi langsung. Jika ada kesalahan, belajarlah dari kesalahan tersebut dan perbaiki agar lebih baik. 4) Hal yang paling penting dalam latihan ini adalah berani untuk langsung melakukan eksekusi rencana. |
| | b. Tim yang Baik | <ol style="list-style-type: none"> 1) Mulai saat ini, coba untuk ikut organisasi yang berhubungan dengan minat kamu atau mengikuti kegiatan kelompok. 2) Dengan kegiatan kelompok, kamu akan terbiasa untuk bekerjasama dengan banyak orang serta mengalami suka dukanya. 3) Hal ini akan menempamu untuk menjadi pribadi yang bisa bekerjasama dalam tim dan mengetahui karakter anggota tim yang bisa bekerjasama untuk menjadi tim juara. |
| | c. Berjiwa Besar | <ol style="list-style-type: none"> 1) Cobalah mengikuti kompetisi di sekolah atau di sekitar lingkunganmu 2) Berlatih untuk menerima dengan besar hati jika mengalami kekalahan |
| | d. Mengambil Resiko | <ol style="list-style-type: none"> 1) Latihannya sama dengan "berani bertindak" hanya saja kamu perlu menambahkan analisis resiko dari tindakanmu secara sederhana dan membuat langkah antisipasi jika ternyata resiko tersebut menjadi kenyataan. 2) Berani mengambil resiko bukan berarti nekat atau tanpa perhitungan. Biasakan menganalisis dan melakukan perhitungan cermat sebelum berani mengambil resiko. |
| | e. Memiliki Mentor | <ol style="list-style-type: none"> 1) Coba dekati dan banyak belajar dari mentor-mentor terbaik di bidangnya yang berada di sekitarmu. 2) Dengan banyak belajar dari mentor-mentor terbaik, ilmu dan kemampuanmu akan semakin meningkat. |

| No. | Karakter Wirausaha yang ingin dilatih | Cara Melatih Karakter Berwirausaha untuk Siswa |
|-----|---------------------------------------|--|
| | f. Berpikiran Terbuka | <ol style="list-style-type: none"> 1) Lakukan diskusi dengan teman-teman sekaligus melatih diri untuk mencoba mendengarkan pendapat teman dan menahan diri untuk tidak menentang pendapat yang tidak sesuai dengan pendapatmu. 2) Latih dirimu untuk mencerna dan menerima pendapat selain pendapatmu, terutama jika ketika dipikirkan kembali pendapat tersebut baik tidaknya. 3) Belajar untuk diplomatis dalam menghadapi perbedaan dan mampu menggabungkan pendapat-pendapat yang berbeda menjadi ide yang luar biasa. |
| | g. Percaya Diri | <ol style="list-style-type: none"> 1) Hal-hal sederhana yang dapat kamu lakukan untuk melatih percaya diri antara lain memperkenalkan dirimu terlebih dahulu setiap bertemu orang baru serta memulai pembicaraan dengan orang yang dikenal dan ada di sekitarmu. 2) Hal lain yang bisa dilakukan adalah mencoba menawarkan produk dan tidak malu walaupun ada penolakan. |
| 4. | Jaringan Usaha | |
| | a. Jaringan kerja | <ol style="list-style-type: none"> 1) Belajar merancang kebutuhan jaringan yang kelak dibutuhkan untuk usaha seperti jaringan produksi dan jaringan pemasaran. 2) Contoh rancangan jaringan produksi adalah merancang pihak-pihak yang bekerjasama denganmu di bidang produksi, seperti supplier bahan baku, supplier alat produksi, teknisi alat produksi dan karyawan di bagian produksi. 3) Carilah pihak-pihak tersebut, kemudian lakukan negosiasi dan membangun hubungan baru. |
| | b. Pertemanan | <ol style="list-style-type: none"> 1) Latihannya sama dengan kedua poin sebelumnya pada jaringan usaha. 2) Intinya, kedua latihan tersebut akan menempamu untuk membangun hubungan dan mengajarmu cara baik. |
| 5. | Tanggap Menghadapi Perubahan | |
| | a. Berpikir Kritis | <ol style="list-style-type: none"> 1) Latihan berpikir kritis dapat dilakukan dengan cara mengamati keadaan di sekitar. Apa yang jadi kebutuhan di sekitarmu, tetapi belum dapat terpenuhi? Contohnya, belum ada daging segar dengan harga murah di sekitar saya atau belum adanya jasa deain kemasan yang baik dengan harga terjangkau. 2) Selain itu kamu juga bisa mengamati permasalahan yang belum bisa diselesaikan di sekitarmu. Contohnya, sulit mendapatkan air bersih di saat musim kemarau. 3) Jadikan kedua pengamatan sebelumnya sebagai peluang untuk usahamu dan sebagai salah satu cara melatih berpikir kritis dan kepekaanmu. |
| | b. Menyenangkan | <ol style="list-style-type: none"> 1) Latihlah dirimu untuk menjadi pribadi yang menyenangkan dalam pertemanan tanpa mengorbankan diri terlalu jauh. 2) Contoh pribadi yang menyenangkan adalah cepat menyesuaikan diri, tahu kapan harus bicara dan kapan harus mendengarkan, tidak bertutur menyakiti orang lain serta yang terpenting ramah dan menjaga kesantunan |
| | c. Proaktif | <ol style="list-style-type: none"> 1) Berlatih untuk mampu mengendalikan diri dalam situasi kondisi kurang baik. 2) Jika terjadi kegagalan, kita tidak boleh mudah putus asa dan harus terus mencoba sampai berhasil. 3) Berlatih tidak melakukan hal-hal ekstrem akibat dorongan emosi kemarahan atau emosi kekecewaan. |
| | d. Kreatif | <ol style="list-style-type: none"> 1) Melatih diri untuk selalu memberikan nilai tambah pada apa pun yang kita lakukan sehingga memberikan dampak yang lebih baik. 2) Jika sedang mengerjakan tugas dari guru atau orang tua, berikan hasil pekerjaan di atas standar dan lakukan lebih baik dari yang diminta. |
| | e. Inovatif | <ol style="list-style-type: none"> 1) Tidak hanya mengerjakan tugas dengan hasil di atas standar, tetapi juga dapat berlatih untuk menemukan terobosan baru dalam pekerjaan. 2) Inovasi dapat kamu gali dalam pengerjaan tugas sehari-hari, contohnya dengan menemukan hal baru, cara pengerjaan baru, Teknik baru yang lebih baik sehingga menghasilkan terobosan baru yang tidak biasa. |
| | f. Efisien | <ol style="list-style-type: none"> 3) Efisiensi dilihat dari hal-hal yang kamu lakukan untuk bisa lebih hemat dalam waktu, biaya dan tenaga. 4) Berlatih untuk lebih hemat dalam penggunaan alat tulis, listrik di rumah, memelihara berbagai alat agar tidak mudah rusak, tidak menyia-nyiaikan |

| | | |
|-----|---------------------------------------|--|
| No. | Karakter Wirausaha yang ingin dilatih | Cara Melatih Karakter Berwirausaha untuk Siswa makan dan tidak membuang-buang waktu untuk hal yang kurang bermanfaat. |
|-----|---------------------------------------|--|

Pemasaran Online

Pemasaran digital (*digital marketing*) merupakan perpaduan yang saling terintegrasi dan terencana mengenai pemanfaatan sosial media, mesin pencari, surat elektronik dan juga konten yang tepat untuk mempromosikan usaha atau bisnis yang dimiliki. Kenyataannya, mengelola media tersebut tidak semudah kenyataannya. Banyak pengusaha kecil gagal mengelola media daring yang mereka miliki. Penyebab kegagalan tersebut antara lain karena kurangnya pengetahuan, tidak meluangkan waktu untuk mengelolanya dan tidak memiliki pengalaman yang cukup. Ketiga kekurangan tersebut cukup dominan dan menjadi penyebab kekalahan usaha kecil dalam bersaing dengan usaha lain yang telah mapan. Kesimpulannya ilmu pengetahuan sekaligus praktik merupakan hal penting yang sebaiknya dimiliki pengusaha. Hal ini untuk mendapatkan perhatian konsumen yang sebagian besar telah beralih ke dunia digital, khususnya ponsel pintar.

Pada era digital saat ini, segala aspek fisik perlahan diubah menjadi digital, menjadikan bisnis fisik harus mulai beralih ke dunia digital. Hal ini terutama di bidang pemasaran dan hampir seluruh aspek kehidupan manusia terhubung dengan internet. Indonesia setidaknya ada 100 juta orang pengguna ponsel pintar. Artinya, hampir setengah warga negara Indonesia dapat dihubungi melalui ponsel pintar. Ini merupakan kesempatan yang cukup besar dan harus dimanfaatkan oleh setiap pengusaha. Peluang-peluang pemasaran online harus dimanfaatkan dan segera dikerjakan.

Untuk melatih karakter wirausaha pada siswa kelas XII OTKP 3 maka perlu adanya pembimbingan sebelum mereka praktek melakukan pemasaran online. Berikut ini disajikan beberapa contoh hasil pelatihan yang dilakukan siswa setelah mereka faham karakter kewirausahaan. Kegiatan praktek yang mereka lakukan adalah:

Menentukan jenis produk

Dalam menentukan jenis produk ini siswa diarahkan untuk melakukan survey kecil-kecilan terhadap produk yang sedang diminati dan laris di pasaran. Selain itu juga produk yang akan dipasarkan harus disesuaikan dengan budget atau anggaran keuangan mereka serta kemampuan mereka.

Membuat logo dan brosur produk

Di sini guru mengajari siswa membuat sebuah logo dan brosur produk yang baik dan menarik dengan menggunakan beberapa macam aplikasi misalnya memakai aplikasi online canva atau aplikasi editing foto yang lain seperti Microsoft Publisher, Photoshop dan sebagainya. Dalam pembuatan logo dan brosur haruslah menarik dan tidak boleh sama dengan produk lain yang sudah beredar di masyarakat. Untuk itulah siswa dituntut untuk berkarya se kreatif mungkin. Dalam hal ini guru selalu siap menerima konsultasi siswa terhadap apa yang telah dibuatnya serta memberi saran terbaik bagi siswa agar menghasilkan karya yang baik dan menarik. Berikut ini disajikan salah satu contoh hasil karya siswa yang telah membuat logo dan brosur produk yang akan mereka jual secara online.



Gambar 1. Brosur produk karya siswa dalam penjualan online

Membuat proposal usaha

Setelah siswa dapat membuat logo dan brosur, selanjutnya siswa dibimbing untuk membuat proposal usaha. Dalam proposal tersebut dicantumkan analisis SWOT dan juga perhitungan anggaran mulai pengadaan bahan baku sampai pengolahan produk jadi untuk dikemas dan dijual. Di sini siswa diarahkan agar berhati-hati dalam menentukan anggaran biaya dan penentuan harga jual produk. Siswa yang kurang teliti dalam memperhitungkan biaya dan harga jual maka akan mengakibatkan kerugian di kemudian hari.

Membuat produk dan melakukan promosi pemasaran online

Setelah siswa selesai membuat produk, saatnya praktek memasarkan produknya lewat media social seperti melalui Whatsapp, Instagram, market place Facebook dan Youtube. Namun untuk praktek kali ini siswa cenderung banyak menggunakan Whatsapp dan Youtube. Berikut ini contoh karya siswa yang sudah diupload di Youtube.



Gambar 2. Hasil karya siswa yang dipasarkan melalui Youtube (<https://youtu.be/3NEs7qsgC0g>)

Membuat Laporan Usaha

Langkah terakhir setelah melakukan pemasaran online maka siswa diminta untuk membuat laporan usaha. Berikut ini disajikan tabel daftar nama siswa yang melakukan pemasaran online beserta omzet, laba yang mereka peroleh dari bisnisnya. Berikut ini disajikan data hasil kegiatan pemasaran online yang dilakukan oleh siswa.

Tabel 2. Hasil pemasaran produk secara online oleh siswa

| NO. | NAMA LENGKAP | NAMA PRODUK | LABA (Rp) |
|-----|--------------------------|-----------------------------|-----------|
| 1 | OVELIA DIRGAHAYU N. | Bola-bola Isi | - |
| 2 | PRYTIA SINTA YUNITA DEWI | KeripikSingkongKriuk | 9.000 |
| 3 | PUJI RAHAYU | AlpukatSusuKocok | 31.000 |
| 4 | PUTRI FIDIANTI | KeripikSingkongMakTi | 60.000 |
| 5 | PUTRI REDINA PRAYOGO | Makeup dan Fashion | - |
| 6 | RAHMA RIZKY ANI | Banana Chocolate | 15.000 |
| 7 | RAKHEL NOVITASARI | Masker organikcoklat | 72.000 |
| 8 | RATNA DWI LESTARI | WeciSayur | 4.500 |
| 9 | REVIKA SEKAR NANDITA | Pisang Coklat Smooth | 36.000 |
| 10 | RIA AYU FERNANDA | Milk Shake | - |
| 11 | RIDA RAHMAWATI | Mie Gacoan | - |
| 12 | RIKA AYU WULANDARI | Banana Chocolate Ball | 24.000 |
| 13 | RISKA PRIANTIKA | Bola-bola pisang coklat | 7.100 |
| 14 | RIZKY AYU PAMBUDI | Pisang coklat | - |
| 15 | SAGITA DESI AL-FITRIANI | Chocolate melt | 179.500 |
| 16 | SALSABILA DWI ERINDA | Sweet desert box chocolatos | 9.000 |
| 17 | SALSABILLA NUR IZZATI | Masker wajahorganik | 30.000 |
| 18 | SHENLY ANGGITA IRDHIA S. | Kalungkekinian | 15.000 |
| 19 | SILVANA KISSY AMANDA | Seblakkringsetan | 55.500 |
| 20 | SILVI LUTVIANA | Salad buah | 20.000 |
| 21 | SILVI TANIA | Telurgeprek huh hah | 32.000 |

| NO. | NAMA LENGKAP | NAMA PRODUK | LABA (Rp) |
|-----|-------------------------|------------------------|-----------|
| 22 | SRI BELLA PUTRI RAHAYU | Mie Sedap Huh Hah | 10.000 |
| 23 | SUCIANINGRUM | TahuMercon | 88.000 |
| 24 | SUKMA AYU TRIHAPSARI | Masker Organik mint | 30.000 |
| 25 | SUSANA YULIANTI | Multi beauty soap | 73.000 |
| 26 | TITIS HERLIANA DEWI | Keripik talas | - |
| 27 | VIOLIN YURA ANGELINA | Dessert Box Red Velvet | - |
| 28 | VIVIAN REVAENELLA A. | PentolMercon | 5.000 |
| 29 | WINDY ARISKA APRITASARI | Bola-bola Ubi | 28.000 |
| 30 | WIWIT SULISTYOWATI | Cimolmontoks | 5.000 |
| 31 | YOLA DWI NUR RAHAYU | SusuKurma | - |
| 32 | YULI SETYORINI | TahuNdower | - |
| 33 | YULIA YESINTA | Jamur Crispy | 60.000 |

Melatih karakter kewirausahaan siswa harus diawali dengan motivasi terlebih dahulu kepada siswa agar memiliki semangat untuk melakukan kegiatan praktek selanjutnya. Hal ini sejalan dengan (Rufaidah and Kodri, 2020), yang menyatakan bahwa inovasi dan kreativitas merupakan hal yang paling menentukan dalam membentuk jiwa kewirausahaan di era Revolusi 4.0. Guna mencapai sikap kewirausahaan tersebut kegiatan ini diawali dengan karakter motivasi berprestasi, sudah menunjukkan hasil yang signifikan dimana anak-anak mau bekerja keras mengawali proses berjualan online dengan penuh semangat. Setidaknya siswa sudah memiliki gambaran orientasi kedepan jika sewaktu-waktu harus melakukan pemasaran online sudah memiliki bekal pengetahuan tentang cara membuat logo, brosur, proposal dan teknik memasarkan melalui media sosial. Dalam hal kepemimpinan siswa sudah menunjukkan kerjasama dengan orang lain untuk merealisasikan pemasaran produk secara online. Untuk jaringan usaha belum begitu tampak sebab praktek memasarkan produk masih dilakukan sekali. Akan tetapi mereka tetap diarahkan untuk bisa bekerjasama dengan orang-orang sekitar misalnya dengan membuka kesempatan menjadi reseller. Siswa juga dibekali karakter untuk tanggap menghadapi perubahan sehingga akan terpacu untuk mengembangkan diri dengan inovasi dan kreatifitas.

Dari hasil praktek siswa sebagaimana di paparkan di atas dapat dipaparkan bahwa dari 33 siswa, mayoritas memasarkan produknya berupa kuliner yaitu 28 orang, sementara 4 orang memasarkan produk kosmetik dan 1 orang memasarkan produk asesoris. Dari seluruh siswa yang telah memasarkan produknya tersebut memang tidak semuanya mendapatkan laba. Hal ini dapat dilihat ada 9 siswa yang tidak mendapatkan laba, sedang 24 siswa yang lain mendapatkan laba yang bervariasi. Menurut informasi siswa yang tidak memperoleh laba karena beberapa faktor. Salah satu faktornya mereka kurang telaten melakukan pemasaran produk sehingga setelah membuat hanya sekedar dipromosikan dan terjual tidak sesuai target. Faktor lain terdapat kesalahan dalam memperhitungkan harga jual sehingga antara modal dengan hasil yang didapat tidak seimbang. Dan faktor yang kebanyakan dialami yaitu produk tidak laku terjual karena kurang adanya minat dari konsumen untuk membeli produk tersebut.

Dari 33 siswa yang telah melaksanakan kegiatan pemasaran online tersebut setelah dievaluasi kurang lebih 3 bulan kemudian, ternyata masih ada yang tetap menjalankan bisnisnya terutama di bidang kosmetik, kuliner dan fashion. Sedangkan siswa lainnya lebih memilih berhenti berbisnis karena ingin fokus belajar menghadapi ujian sekolah dan uji kompetensi siswa.

SIMPULAN

Berdasarkan paparan di atas dapat disimpulkan bahwa sebelum melatih jiwa kewirausahaan terhadap siswa maka guru perlu memahami terlebih dahulu karakter seperti apa yang perlu ditumbuhkan pada diri siswa. Beberapa karakter kewirausahaan yang dapat dilatihkan ke siswa diantaranya motivasi berprestasi, orientasi kedepan, kepemimpinan, jaringan usaha dan tanggap menghadapi perubahan. Selanjutnya setelah menanamkan jiwa tersebut dalam diri siswa maka siswa dibimbing untuk melakukan praktik nyata dengan melakukan tahapan-tahapan pemasaran online. Mulai dari cara membuat proposal usaha sampai dengan memasarkan produk melalui media sosial baik Whats App, Marketplace Facebook, Instagram maupun Youtube.

Setelah semua aktifitas pembelajaran baik teori maupun praktik tersebut dilakukan maka saatnya guru dan siswa saling melakukan refleksi terhadap kegiatan yang telah dilakukan. Siswa harus bisa lebih terbuka mental dan hatinya untuk mau dilatih karakter kewirausahaan sehingga mereka akan lebih rela atau ikhlas melaksanakan intruksi guru. Sementara guru harus lebih bijak dan semangat mendampingi para siswa selama proses pemasaran online sehingga bisa memberikan konsultasi yang penuh kepada siswa yang mengalami kesulitan. Program melatih karakter kewirausahaan pada siswa ini harus terus dilaksanakan secara terus menerus. Demikian pula untuk guru harus terus memotivasi siswanya untuk terus melanjutkan kegiatan pemasaran online nya terutama jika sudah lulus nanti sehingga siswa tidak bingung mencari-cari pekerjaan, melainkan mereka sudah menciptakan lapangan kerja sendiri. Guru perlu sesekali memantau tindak lanjut dari pemasaran online yang dilakukan siswa ketika sudah lulus sekolah dengan menanyakan bagaimana perkembangan bisnis mereka sehingga guru punya data base terhadap siswa yang mau berwirausaha.

SARAN PENGEMBANGAN PENELITIAN LANJUT (*FUTURE Riset*)

Penelitian ini merupakan penelitian tindakan kelas atas mata pelajaran kewirausahaan dengan menggunakan metode pemasaran online. Tentu penelitian yang sederhana ini masih banyak kelemahan, baik dalam metode, pengukuran kompetensi siswa dalam berwirausaha maupun kedalaman analisisnya. Penelitian terkait kewirausahaan dengan subyek penelitian siswa perlu dikembangkan secara berkelanjutan ke depannya, misalnya terkait efektivitas metode pembelajaran praktik tertentu dalam kewirausahaan, factor-faktor yang berperan atau yang mempengaruhi keberhasilan siswa dalam menjalankan wirausaha dan banyak topic lain yang bisa dikembangkan, namun, bagaimanapun penelitian ini dapat memberikan sumbangsih dalam memperkaya referensi atau rujukan bagi penelitian selanjutnya.

DAFTAR RUJUKAN

- Ahmad, A. (2021) 'Ekonomi Kreatif Sub-Sektor Kuliner Dalam Menunjang Pertumbuhan Ekonomi Masa Pandemi Di Blitar', *JUPEKO: Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 6(1), pp. 35–38. doi: <https://doi.org/10.29100/jupeko.v6i1.1916>.
- Anas, M. (2019) 'Penerapan Model Pembelajaran Kooperatif Berbasis Kasus Berpusat Kepada Mahasiswa Pada Mata Kuliah Auditing 1', *Prosiding Seminar Nasional Manajemen, Ekonomi, Akuntansi*, pp. 427–435. Available at: <http://ojs.senmea.fe.unpkediri.ac.id/index.php/senmea/article/view/54>.
- Anas, M., Riani, L. P. and Lianawati, D. (2019) 'Potret Ketimpangan Distribusi Pendapatan Di Indonesia Tahun 2018 Dengan Indikator Rasio Gini, Kurva Lorentz, dan Ukuran Bank Dunia', *Seminar Nasional Manajemen Ekonomi dan Akuntansi (SENMEA) IV Tahun 2019 Fakultas Ekonomi UN PGRI Kediri*, pp. 72–83. Available at: <http://ojs.senmea.fe.unpkediri.ac.id/index.php/senmea/article/view/19/29>.
- Artantri, M. W. et al. (2021) 'The Development of Digital-Based Economics in Sustaining Interest in

Shopping Online through the Marketplaces during the COVID-19 Pandemic', 8(March), pp. 260–268. Available at: https://www.ijrrjournal.com/IJRR_Vol.8_Issue.3_March2021/IJRR034.pdf.

Atiya, T. and Osman, Z. (2021) 'The effect of entrepreneurial characteristics on the entrepreneurial intention of university students in Oman and Sudan', *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 8(4), pp. 217–234. doi: 10.9770/jesi.2021.8.4(12).

Brown, C. and Thornton, M. (2011) 'Entrepreneurship Theory and the Creation of Economics : Insights From Cantillon ' S Essai', *Nature*, pp. 101–113.

Cherukara, J. and Manalel, J. (2011) *Evolution of Entrepreneurship theories through different schools of thought*.

Fierro, F. and Andrade, J. M. (2021) 'The complex relationship between entrepreneurship and its context', *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 8(4), pp. 235–249. doi: 10.9770/jesi.2021.8.4(13).

Gawel, A. (2021) 'The gender-based attainment of education and female entrepreneurship: the European perspective', *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 8(4), pp. 403–417. doi: 10.9770/jesi.2021.8.4(24).

Grebel, T. (2004) *Entrepreneurship: A new perspective, Entrepreneurship: A New Perspective*. doi: 10.4324/9780203478745.

Handayani, S. et al. (2021) 'Peningkatan Young Entrepreneur Di Masa Pandemi Covid-19 Melalui Pengeolaan Ekonomi Kreatif', *Jurkami*, 6(1), p. 2021. doi: <https://doi.org/10.31932/jpe.v6i1>.

Jayanti, S. N. et al. (2021) 'Micro , Small and medium Enterprises ' Defense among Pandemic Covid-19', *International Journal of Advances in Engineering and Management (IJAEM)*, 3(5), pp. 1318–1326. doi: 10.35629/5252-030513181326.

McFarlane, J. (2016) 'Economic Theories of Entrepreneurship', *Enterprise: Concepts and Issues*. doi: 10.23912/978-1-910158-75-3-2880.

Megawati and Farida, L. (2018) 'Strategi menumbuhkan jiwa kewirausahaan yang kreatif dan inovatif', *Prosiding Seminar Nasional ASBIS*, 2(2), pp. 296–302.

Rufaidah, E. and Kodri (2020) 'Buku Referensi: Strategi Inovasi dan Kreativitas Berwirausaha Era Revolusi 4.0 (Kajian Empiris & Kajian Literatur)', 0.

Zhuravlov, D. et al. (2021) 'The impact of the public debt of a country on the sustainable development of entrepreneurship', *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 8(4), pp. 654–667. doi: 10.9770/jesi.2021.8.4(40).