

**PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN MENGGUNAKAN E-COMMERCE PADA
SISWA-SISWI KELAS X SMAS ADIGUNA BANDAR LAMPUNG**

Kharisma Idola Arga¹, Nurdin Hidayat², Anisa Oktavia³, Lupita⁴
¹²³⁴STKIP PGRI Bandar Lampung

¹idolaarga@gmail.com, ²nurdinstkipgribl@gmail.com, ³anisa.oktavia@gmail.com,
⁴lupita@gmail.com

Abstrak: Berwirausaan secara tidak langsung dilakukan oleh generasi muda dalam kehidupan sehari-hari, namun kurangnya pengetahuan dan pelatihan kewirausahaan menyebabkan generasi muda saat ini kurang memaksimalkan potensi berwirausahaan. Banyak faktor seperti kurangnya modal ataupun jaringan yang sangat sedikit sehingga sangat sulit untuk mengembangkan usaha dan berwirausahaan. Dengan adanya teknologi berbasis online para wirausahawan dengan mudah melakukan transaksi tanpa harus mendatangi tempat penjualan yang diinginkan. Sarana internet menunjang para wirausahawan untuk melakukan penjualan online. Maka dibuatlah sistem informasi penjualan elektronik guna mendapatkan informasi penjualan yang dapat meningkatkan produktivitas dalam berwirausaha. Sasaran pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah siswa kelas X SMAS Adiguna Bandar Lampung. Kegiatan pengabdian telah dilaksanakan pada hari Sabtu tanggal 15 Oktober 2022 dan bertempat di aula SMAS Adiguna Bandar Lampung dengan jumlah peserta yaitu 50 orang. Hasil evaluasi, diperoleh hasil dan manfaat dari kegiatan pengabdian ini diantaranya peningkatan minat kewirausahaan menggunakan *E-Commerce*.

Kata kunci: Kewirausahaan, E-Commerce

Abstract: Entrepreneurship is indirectly carried out by the younger generation in their daily lives, but the lack of entrepreneurial knowledge and training causes the current younger generation to not maximize their entrepreneurial potential. Many factors such as lack of capital or very little network make it very difficult to develop a business and entrepreneurship. With online-based technology, entrepreneurs can easily make transactions without having to go to the desired point of sale. Internet facilities support entrepreneurs to make online sales. So an electronic sales information system was created to obtain sales information that can increase productivity in entrepreneurship. The target of implementing this community service activity is class X SMAS Adiguna Bandar Lampung. The dedication activity was carried out on Saturday, October 15 2022 and took place in the SMAS Adiguna Bandar Lampung hall with a total of 50 participants. The results of the evaluation show that the results and benefits of this community service activity include increasing entrepreneurial interest in using E-Commerce.

Keywords: Entrepreneurship, E-Commerce

PENDAHULUAN

Setiap manusia membutuhkan pendidikan karena pendidikan sangat penting artinya bagi perkembangan manusia. Melalui pendidikan, manusia tak hanya mendapatkan pengajaran keahlian khusus tetapi juga sesuatu yang lebih mendalam yaitu pemberian pengetahuan, pertimbangan dan kebijaksanaan. Pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya sehingga memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, serta keterampilan yang diperlukan dirinya dan masyarakat. Maka dari itu dikatakan bahwa kualitas pendidikan sangat menentukan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) yang dicetaknya.

Kegiatan pembelajaran pada Sekolah Menengah Atas (SMA) ditentukan oleh kurikulum yang diberlakukan pada sekolah tersebut. Dimana, Standar Isi (SI) yang terdiri dari kerangka dasar kurikulum, struktur kurikulum, beban belajar serta kalender pendidikan merupakan pedoman utama dalam penyusunannya. Perkembangan dan perubahan dunia pendidikan di Indonesia tidak terlepas dari pengaruh perubahan global, perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, serta seni dan budaya. Sudah saatnya pendidikan sekolah atas di Indonesia harus diorientasikan untuk adaptif terhadap dinamika global dan nasional terlebih terhadap revolusi industri sekarang ini.

SMAS Adiguna merupakan sekolah yang kurikulum dan proses pembelajarannya disiapkan untuk melanjutkan keperguruan tinggi dan menciptakan tenaga kerja yang terampil serta siap pakai. Program pendidikan SMAS Adiguna dikhususkan bagi siswa yang ingin melanjutkan keperguruan tinggi serta siap untuk bekerja dan membuka lapangan pekerjaan yang

disesuaikan dengan keterampilan dan bakat yang dimiliki. Siswa SMAS Adiguna diajak untuk belajar disekolah dan belajar praktek didunia kerja. Dengan demikian, maka pemerintah telah berupaya mempersiapkan lulusan untuk kejenjang selanjutnya serta mengurangi angka pengangguran di Indonesia.

SMAS Adiguna hadir sebagai solusi pemerintah untuk mempersiapkan siswa kejenjang selanjutnya serta mengentaskan pengangguran yang jumlahnya terus bertambah. Salah satu program penting untuk mengentaskan kemiskinan dan pengangguran adalah menciptakan lapangan usaha dan ini artinya harus mencetak wirausaha. Pencetakan wirausaha harus diikuti dengan usaha menumbuh kembangkan jiwa dan semangat kewirausahaan dalam masyarakat Indonesia.

Jadi lulusan SMAS Adiguna tidak hanya dicetak untuk kejenjang yang lebih tinggi namun siap bekerja dan mampu menciptakan lapangan kerja sendiri atau berwirausaha dengan keterampilan yang dimiliki. Sekarang ini kita menghadapi kenyataan bahwa jumlah pengusaha muda di Indonesia masih relatif kecil dan belum memenuhi target. Banyak faktor psikologis yang membentuk sikap negatif masyarakat sehingga mereka kurang berminat terhadap profesi wirausaha, antara lain sifat agresif, bersaing, egois, tidak jujur, kikir, sumber penghasilan tidak stabil, kurang terhormat, pekerjaan rendah, dan sebagainya. Pandangan semacam ini dianut oleh sebagian besar penduduk, sehingga mereka tidak tertarik. Mereka tidak menginginkan anak-anaknya menerjuni bidang ini, dan berusaha mengalihkan perhatian anak untuk menjadi pegawai negeri. Tentunya hal ini sangat berpengaruh terhadap hasil belajar siswa di sekolah terutama pada mata pelajaran kewirausahaan itu sendiri.

Wirausaha berbasis teknologi informasi adalah penggunaan teknologi informasi dalam mendukung proses bisnis. Dengan memanfaatkan teknologi

informasi, akan dapat meningkatkan hasil dan kualitas dari usaha tersebut. Sebagai contoh toko komputer yang memanfaatkan website untuk menjual barang jualannya. Dengan menggunakan website, sebuah toko akan lebih dapat dijangkau oleh orang banyak daripada toko yang hanya jualan di daerah setempat. Promosi lewat website juga lebih memungkinkan dilihat banyak orang. Namun kelemahan promosi di website adalah tidak semua orang dapat melihat websitenya, dikarenakan tidak memiliki akses internet.

Jiwa kewirausahaan sebenarnya hampir dimiliki oleh setiap generasi muda, namun kurangnya pengetahuan dan pelatihan kewirausahaan menyebabkan generasi muda saat ini kurang memaksimalkan potensi jiwa kewirausahaan. Disamping banyak faktor lain yang menyebabkan hal tersebut, seperti kurangnya modal ataupun jaringan yang sangat sedikit sehingga sangat sulit untuk mengembangkan usaha dan jiwa kewirausahaan. *E-Commerce* (Electronic Commerce) merupakan salah satu teknologi yang berkembang pesat pembelian dan penjualan barang dan jasa melalui jaringan elektronik seperti internet. *E-commerce* merupakan suatu cara berbelanja secara online yang memang seiring dengan kehadiran internet dalam kehidupan kita. Banyak orang mendapatkan manfaat kemudahan berbisnis melalui media internet.

Di Era modern ini, tidak asing lagi dengan adanya Teknologi Informasi (TI), karena Teknologi Informasi di Era modern ini semakin canggih dan berkembang pesat. karena hampir semua orang di muka bumi melakukan aktivitasnya menggunakan Teknologi informasi untuk kegiatan sehari-hari, yang secara langsung didukung dengan adanya jaringan internet. Hal tersebut dapat

mempermudah para pengguna mengakses dan mengembangkan teknologi untuk keperluan pribadi atau bisnis dan usahanya. Dengan berkembangnya Teknologi Informasi (TI) yang sangat pesat dapat memberikan kemajuan disegala bidang, tidak terkecuali *E-Commerce* yang berdampak pada Sistem penjualan yang awalnya melalui toko offline, menjadi online.

Dengan adanya *E-Commerce* dalam mengembangkan sebuah usaha atau bisnis menjadi mudah dan efisien, karena kegiatan tersebut dapat dilakukan transaksi bisnis secara online, yang melalui media internet dan perangkat yang terintegrasi dengan internet. hal ini dapat memberikan banyak keuntungan bagi produsen maupun konsumen yang bergelut dibidang perdagangan. Definisi *E-commerce* yaitu sebuah teknologi atau aplikasi untuk menghubungkan antara perusahaan, konsumen, dan masyarakat untuk melakukan transaksi elektronik, pelayanan, dan informasi yang dilakukan secara elektronik (David baum 1999). Ada beberapa Standar Teknologi informasi (TI) *E-Commerce* yang sering digunakan dalam bertransaksi yaitu : Electronic Data Interchange (EDI), Open Buying on the Internet (OBI), Open Trading Protocol (OTP), Open Profiling Standard (OPS). *E-commarce* merupakan tempat untuk menjual dan membeli atau pemasaran suatu produk melalui elektronik oleh perusahaan dan konsumen yang penggunaannya melalui perantara computer dengan memanfaatkan jaringan komputer atau internet.

Ada beberapa Jenis-jenis *E-Commerce*, Antara lain Business to Business (B2B), Business to Consumer (B2C), Consumenten to consumenten(C2C), Comsumenten to Business(C2B), dan Nonbusinnes *E-Commerce*. Elektronik Commerce (*E-Commerce*) belakangan ini sedang di gandrungi oleh semua orang,

dan banyaknya perusahaan dan wirausahawan yang menawarkan atau menjual barang dagangannya didalam website melalui Sistem dagang *berbasis e-commerce*, *E-commerce* juga memebrikan banyak perubahan dalam hal perdagangan. hal tersebut dapat dijadikan sebagai jalan alternatif bagi para siswa atau wirausahawan dalam mengembangkan bisnisnya.

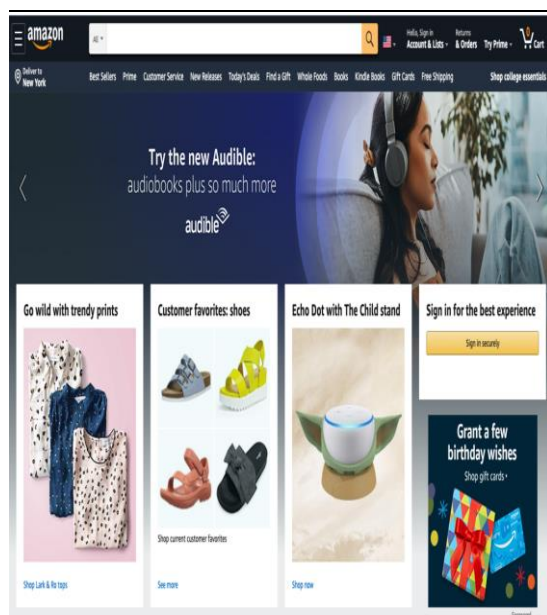
Dengan melalui Sistem dagang berbasis *e-commerce* dapat dijadikan sebagai media promosi, komunikasi dan informasi dalam memasarkan barang dagangannya keseluruh dunia dan tentunya akan meningkatkan hasil penjualan lebih efektif dan efisien. Melakukan penjualan atau pembelian melalui *e-commerce* merupakan strategi yang tepat di era modern ini, apalagi sedang adanya virus Covis-19 ini yang menyebabkan kegiatan diluar sangat dibatasi, sehingga strategi tersebut sangat tepat. dengan adanya *E-commerce* usaha atau perdagangan yang sedang dijalankan juga dapat meningkat secara drastis dan cara ini lebih praktis dibandingkan harus ke toko secara langsung. Melalui *e-commerce* produsen juga dapat menawarkan produk atau jasanya tanpa bertemu secara langsung dengan konsumen, Begitupun sebaliknya. Keuntungan dan Kelebihan penggunaan *E-Commerce* yaitu, dapat menjangkau pelanggan di seluruh dunia atau global, Mempercepat dan efisiensi proses dalam berbisnis, tempat untuk promosi dan komunikasi atas produk dan jasa yang dipasarkan, dapat berinteraksi dan pertukaran data/informasi antar berbagai pihak yang akan meminimalkan "human error".

Menurut David Baum definisi *E-commerce* yang sudah di standartkan dan disepakati bersama adalah "*E-commerce is a dynamic set of technologies, applications, and business process that link enterprise, consumers, and communities through electronic transactions and the electronic exchange*

of goods, services, and information". *E-commerce* merupakan suatu set dinamis teknologi, aplikasi dan proses bisnis yang menghubungkan perusahaan, konsumen, dan komunitas tertentu melalui transaksi elektronik dan perdagangan barang, pelayanan, dan informasi yang dilakukan secara elektronik. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa *e-commerce* merupakan proses pembelian dan penjualan jasa atau produk antara dua belah pihak melalui internet (commerce net) dan sejenis mekanisme bisnis elektronik dengan focus pada transaksi bisnis berbasis individu dengan menggunakan internet sebagai media pertukaran barang atau jasa baik antar instansi atau individu dengan instansi (NetReady).

Basis implementasi e-commerce bagi wirausahawan itu sendiri adalah sebagai berikut :

1. Mempunyai produk untuk dijual.
2. Mempunyai moralitas dan motivasi diri : jujur, positif, sabar, komprehensif, rasional, energik, visi dan misi.
3. Harus mempunyai infrastruktur internet, komputer dan website (gratis/berbayar).
4. Manajemen administrasi dan akuntansi : punya metode pembayaran melalui bank, paypal, western union, dll, sistem purchase order, invoicing, receipt dan good accounting.
5. Mempunyai strategi Customer Support. Berguna untuk proses transaksi dan layanan after sales.
6. Manajemen Quality Control, Packing dan Ekpedisi. Untuk kontrol kualitas produk, pengemasan dan pengiriman kepada pembeli.
7. Mempunyai strategi Internet Marketing (IM). Berguna untuk marketing, public relation dan branding.
8. Mempunyai jiwa spiritual dan sosial.



Gambar : website E-Commerce

SMAS Adiguna Bandar Lampung adalah sekolah menengah atas yang berlokasi di Jl.Khairil Anwar No.79 Durian Payung, Kecamatan Tanjung Karang Pusat, Kota Bandar Lampung, Lampung, Indonesia. Menjadi Wirausahawan ialah salah satu tujuan berdirinya sekolah menengah atas selain melanjutkan pendidikan keperguruan tinggi, artinya siswa-siswi diharapkan mampu membuka lapangan pekerjaan bagi diri sendiri dan orang lain. Dari analisis situasional tentang keadaan siswa kelas X di SMAS Adiguna Bandar Lampung diketahui masih banyak siswa yang belum mengetahui tentang kewirausahaan dan keterampilan berwirausaha, sehingga setelah mereka lulus bukan sebagai pencari kerja tetapi menjadi orang yang membuka lapangan pekerjaan.

Maka permasalahan yang ada, yaitu: Sebagian besar siswa-siswi SMAS Adiguna Bandar Lampung belum memahami manfaat teknologi khususnya *E-Commerce* dalam berwirausaha sehingga dalam kegiatan berwirausaha belum maksimal.

METODE

Kegiatan pengabdian dengan judul Pelatihan Kewirausahaan menggunakan *E-Commerce* Bagi Siswa-Siswi Kelas X SMAS Adiguna Bandar Lampung dilaksanakan pada hari Sabtu 15 Oktober 2022 bertempat di SMAS Adiguna Bandar Lampung. Kegiatan ini berlangsung selama \pm 5 jam di mulai pukul 09.00 hingga 15.00 yang diikuti sebanyak 50 peserta. Kegiatan pengabdian ini memiliki relevansi dengan kebutuhan siswa di sekolah. Selain itu juga para siswa memiliki pengetahuan yang baru terkait dengan kewirausahaan dan pemanfaatan IT yang mempengaruhi wirausaha sekaligus mereka dapat mempraktekan prosedur wirausaha dalam kelas belajar.

Adapun kegiatan-kegiatan yang dilakukan sebelum melaksanakan pengabdian kepada masyarakat, yaitu:

1. Melakukan studi pustaka tentang materi technopreneurship.
2. Melakukan persiapan bahan dan alat pendukung seminar wirausaha.
3. Melakukan uji coba desain materi yang akan disampaikan.
4. Menentukan waktu pelaksanaan dan lamanya kegiatan pengabdian bersama- sama tim pelaksana.
5. Mengirim surat kesediaan SMAS Adiguna Bandar Lampung terkait dengan kesediaannya untuk mengikuti pelatihan.
6. Menerima tanggapan yang cukup antusias dari ibu kepala SMAS Adiguna atas kesediaannya dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian pada tanggal 15 Oktober 2022.
7. Tanggal 13 Oktober 2022 melakukan pengecekan terkait kesiapan tempat dan peralatan yang akan digunakan dalam kegiatan pengabdian agar dapat digunakan dengan baik pada saat pelaksanaan.

8. Menyiapkan perlengkapan yang dibutuhkan.

Pada tanggal 15 Oktober 2022, kegiatan pelatihan dimulai dari pukul 09.00 hingga 15.00 dengan susunan acara:

1. Peserta menempati ruangan
2. Pembukaan pelatihan oleh Kepala SMAS Adiguna yaitu: Ibu. Noviana Diswantika, M.Pd. dan Ketua Pengabdian Kepada Masyarakat Kharisma Idola Arga, M.Pd.
3. Penyampaian materi oleh Kharisma Idola Arga, M.Pd., dan Nurdin Hidayat, M.Pd. dibantu dengan 2 mahasiswa yaitu: Anisa Oktavia dan Lupita sebagai asisten dalam kegiatan pengabdian ini. Kegiatan bersifat tutorial dan praktik bagi para siswa dilibatkan dalam penerapan kewirausahaan. Penyampaian materi pelatihan Kewirausahaan menggunakan E-Commerce pada Siswa- Siswi Kelas X SMAS Adiguna Bandar Lampung dilaksanakan di ruang Aula dan setiap peserta mendapatkan print out materi pelatihan.
4. Akhir kegiatan ditutup dengan foto bersama pihak penyelenggara.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan kegiatan pengabdian yang telah dilakukan, tim pengabdian memperoleh hasil sebagai berikut:

1. Meningkatnya pemahaman siswa mengenai pentingnya menjadi wirausahawan.
2. Meningkatnya pemahaman siswa mengenai *E-Commerce* dalam kegiatan wirausaha.

Diharapkan, *e-commerce* mampu membuat siswa mempunyai motivasi diri menggunakannya sebagai media untuk menjadi wirausahawan. Jadi, *e-commerce* ini adalah sebagian dari motivasi diri agar mampu memunculkan wirausahawan.

Setelah memaparkan potensi dan arah *e-commerce* tersebut, selanjutnya adalah memahami *e-commerce* itu sendiri. Bagaimana definisi dan implementasinya dalam dunia wirausaha. *E-commerce* itu sendiri adalah kegiatan perdagangan yang dilakukan secara elektronik, utamanya melalui komputer dan internet serta media elektronik lainnya. Unsur utama penyediaan *e-commerce* adalah adanya produk untuk dijual, koneksi internet, komputer, website, email, sistem administrasi dan akutansi, bank dan jasa ekspedisi. Varietas perdagangan yang menggunakan *e-commerce* tidak melulu produk, menjual jasa juga bisa menggunakan konsep ini.

Transaksi bisnis *e-commerce* mayoritas dilaksanakan langsung melalui internet. Antara penjual dan pembeli tidak harus kontak fisik/tatap muka dalam menyelesaikan transaksi bisnis tersebut. Sehingga *e-commerce* memudahkan semua pihak dan memiliki segmentasi pasar nan luas, seluruh dunia. Contoh website yang menggunakan basis *e-commerce* adalah : www.fastncheap.com, http://toko.baliwae.com, www.balichemist.com, www.wiwaha.com, www.souvenir.com, dll. Basis implementasi *e-commerce* bagi wirausahawan itu sendiri adalah sebagai berikut :

1. Mempunyai produk untuk dijual.
2. Mempunyai moralitas dan motivasi diri : jujur, positif, sabar, komprehensif, rasional, energik, visi dan misi.
3. Harus mempunyai infrastruktur internet, komputer dan website (gratis/berbayar).
4. Manajemen administrasi dan akutansi : punya metode pembayaran melalui bank, paypal, western union, dll, sistem purchase order, invoicing, receipt dan good accounting.
5. Mempunyai strategi Customer Support. Berguna untuk proses transaksi dan layanan after sales.
6. Manajemen Quality Control, Packing dan Ekpedisi. Untuk kontrol kualitas

produk, pengemasan dan pengiriman kepada pembeli.

7. Mempunyai strategi Internet Marketing (IM). Berguna untuk marketing, public relation dan branding.
8. Mempunyai jiwa spiritual dan sosial.

Dalam penyediaan website dan metode pembayaran, kegiatan *e-commerce* bisa dibedakan menjadi dua, yaitu *e-commerce* sederhana dan *e-commerce* otomatisasi. Secara sederhana, website untuk kegiatan *e-commerce* menggunakan sistem statis ataupun shopping cart sederhana yang berguna untuk mengumpulkan daftar order dari pembeli. Selanjutnya proses transaksi melalui email dan menggunakan bank sebagai transaksi akhirnya. Sedangkan *e-commerce* otomatisasi, semua kegiatan order dan pembayaran dilakukan secara terintegrasi (otomatis) melalui website. Sehingga pemilik website hanya mengatur pengemasan produk dan mengirimkannya kepada pembeli. Proses transaksi dan manajemen keuangan sudah diwakili secara otomatis melalui website. Tetapi, pihak yang bermain dibelakang layar website tersebut cukup kompleks, meliputi pihak perusahaan penyedia pembayaran (payment gateway), Credit Card Interchange, Credit Card Isuer, Merchant Account dan Bank pemilik website. Pada akhirnya, penyediaan konsep *e-commerce* otomatisasi terbilang cukup mahal.

Produk bisa disediakan oleh orang lain/pengrajin/publisher, sedangkan kita yang mempunyai sistem *e-commerce* bertugas sebagai marketing atau penjual langsung. Maka, dibutuhkan kepiawaian dalam penyediaan bahan baku tanpa harus keluar modal. Pembicara memberikan gambaran bahwa *e-commerce* bisa diterapkan oleh siapapun juga. Tidak hanya terbatas pada seseorang dengan keahlian komputer. Asalkan menerapkan

basis implementasi *e-commerce* diatas, maka kita semua bisa memanfaatkan *e-commerce* sebagai lahan usaha.

Berdasarkan hasil yang diperoleh dari kegiatan ini adalah antusiasnya SMAS Adiguna Bandar Lampung saat merespon kegiatan pengabdian yang dilakukan. Hal tersebut dapat terlihat dari terlibatnya pengurus, guru, dan siswa dalam kegiatan ini. Harapannya SMAS Adiguna Bandar Lampung khususnya para siswa agar lebih memahami *E-Commerce* dalam kegiatan wirausaha guna menunjang kegiatan wirausahawan saat masih duduk di bangku sekolah maupun setelah lulus sekolah. Menjadikan para lulusan menjadi wirausahawan yang dapat membuka peluang kerja bagi diri sendiri dan orang lain. Evaluasi keberhasilan kegiatan ini dilakukan setelah kegiatan selesai. Indikator keberhasilan kegiatan ini dapat dilihat dari respon positif peserta berdasarkan sikap peserta saat mengikuti seminar. Keberhasilan tersebut dapat dilihat dari hasil.

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian Masyarakat ini disambut dengan baik oleh para peserta. sebagai hasil dari kegiatan ini, para peserta memperoleh pemahaman mengenai kewirausahaan menggunakan *E-Commerce*. Dengan seminar ini diharapkan dapat meningkatkan kualitas siswa maupun lulusan di kalangan SMAS Adiguna Bandar Lampung khususnya dalam berwirausaha.

DAFTAR PUSTAKA

Alma, Buchari. (2018). Kewirausahaan. Bandung: Alfabeta.

<https://baliexpress.jawapos.com/read/2018/04/29/68988/smk-sebagai-sekolah-pencetak-wirausaha-mandiri>

<https://www.boc.web.id/e-commerce-sebagai-pilihan-wirausaha-modern/>

<https://www.hostinger.co.id/tutorial/apa-itu-e-commerce>

<https://www.kompasiana.com/afrilia2001/61eb9c6c4b660d2d602405e2/peran-e-commerce-dalam-mengembangkan-sebuah-usaha-di-era-modern>

<https://ramesia.com/jenis-jenis-usaha/>

Jogiyanto, HM. 2001. Analisa dan Desain Sistem Informasi. Yogyakarta: Andi Opset.