

Mengembangkan Karakteristik Wirausaha Digital pada Sekolah Bina Amanah Cordova Tangerang

Sarfilianty Anggiani ¹⁾, Sisca Damayanti ²⁾, Shafrani Dizar ³⁾, Slamet Wiyono ⁴⁾

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Trisakti

Email: sarfilianty@trisakti.ac.id; sisca.damayanti@trisakti.ac.id

ABSTRAK

Perubahan perilaku masyarakat dalam berbelanja selama pandemi COVID-19, terutama untuk produk kuliner, menyebabkan peningkatan signifikan dalam aktivitas belanja *online* di Indonesia. Hal ini memaksa calon wirausaha untuk beradaptasi dengan model bisnis digital. Namun, UMKM di Indonesia menghadapi berbagai tantangan, seperti keterbatasan modal, rendahnya kualitas SDM, serta kurangnya akses informasi dan teknologi. Untuk mengatasi masalah ini, Sekolah Kewirausahaan Cordova bersama Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti menyelenggarakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa penyuluhan dan pelatihan kewirausahaan digital. Metode pelaksanaan yang digunakan meliputi ceramah, tanya jawab, motivasi, diskusi, dan tugas kelompok. Kegiatan yang berlangsung pada 3 Desember 2022 ini bertujuan untuk memberikan pemahaman dan motivasi kepada masyarakat tentang karakteristik wirausaha digital serta keterampilan yang dibutuhkan untuk sukses dalam bisnis digital. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa mayoritas peserta, yang didominasi oleh perempuan dan berusia di bawah 25 tahun, merasa puas dengan materi pelatihan dan kualitas narasumber. Pelatihan ini berhasil meningkatkan pemahaman dan motivasi peserta untuk berinovasi dan mandiri secara ekonomi melalui bisnis digital. Dengan adanya pelatihan ini, diharapkan para calon wirausahawan mampu mengembangkan usaha berbasis teknologi dan berkontribusi pada peningkatan perekonomian. Pelatihan ini akan terus dilanjutkan untuk memperkuat kapasitas dan karakteristik wirausahawan digital di masa depan.

Kata Kunci: Kewirausahaan Digital; Pengembangan SDM; Pelatihan UMKM

ABSTRACT

The change in consumer behavior during the COVID-19 pandemic, especially for culinary products, has led to a significant increase in online shopping activities in Indonesia. This forces aspiring entrepreneurs to adapt to the digital business model. However, MSMEs in Indonesia face various challenges, such as limited capital, low-quality human resources, and lack of access to information and technology. To address these issues, the Cordova Entrepreneurship School, in collaboration with the Faculty of Economics and Business at Trisakti University, organized a community service activity in the form of digital entrepreneurship counseling and training. The implementation methods used include lectures, Q&A sessions, motivation, discussions, and group tasks. This activity, which took place on December 3, 2022, aimed to provide the community with an understanding of digital entrepreneurship characteristics and the skills needed to succeed in digital business. The evaluation results show that the majority of participants, predominantly women

under the age of 25, were satisfied with the training materials and the quality of the speakers. This training successfully enhanced the participants' understanding and motivation to innovate and become economically independent through digital business. With this training, it is expected that aspiring entrepreneurs will be able to develop technology-based businesses and contribute to economic growth. This training will continue to strengthen the capacity and characteristics of digital entrepreneurs in the future.

Keywords: Digital Entrepreneurship; Human Resource Development; MSME Training

PENDAHULUAN

Perubahan perilaku masyarakat dalam berbelanja khususnya untuk produk kuliner yang dipicu oleh adanya pandemic Covid-19, dimana masyarakat cenderung berbelanja melalui media digital atau *online*, seperti diungkapkan oleh Nababan & Siregar (2022). Berdasarkan data yang dipublikasikan oleh Asosiasi E-commerce Indonesia (IdEA) dan *We are Social*, selama masa pandemi, aktivitas belanja *online* di Indonesia mengalami peningkatan yang signifikan, sekitar 25% hingga 30% (Astarini et al., 2023). Hal ini membuat para calon wirausaha harus mampu untuk menyesuaikan diri dalam memulai usaha UMKM atau mengembangkan UMKM yang biasanya berwirausaha secara konvensional menjadi wirausaha dengan cara digital *online*. Hanim et al., (2021) menyatakan bahwa skema pengembangan UMKM digital dapat menjadi salah satu alternatif menyelamatkan pelaku usaha di tengah pandemi Covid-19 maupun setelah pandemi, sehingga pengembangan UMKM berbasis digital menjadi salah satu hal penting dalam memulai UMKM maupun mengembangkan UMKM yang telah ada.

Potensi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) tidak selalu sesuai dengan yang diharapkan. Terutama di Indonesia, terdapat beberapa isu utama dalam memperkuat UMKM. Antara lain adalah keterbatasan modal, rendahnya kualitas SDM, infrastruktur yang terbatas, tingginya suku bunga pinjaman bank, kurangnya inovasi, akses informasi yang terbatas, serta kurangnya kemampuan dalam ilmu pengetahuan dan teknologi (Gunawan Wiradharma et al., 2023).

Polemik lainnya adalah minimnya pemahaman tentang bagaimana menjadi wirausaha UMKM dengan cara digital juga merupakan hambatan bagi para calon wirausaha atau UMKM untuk memulai bisnis digital atau mengembangkan UMKM menjadi bisnis digital. Aini et al., (2023) mengemukakan bahwa wirausaha harus mampu memiliki karakteristik dan mengembangkan kewirausahaan digital untuk meningkatkan perekonomian.

Salah satu lembaga pendidikan yang bertujuan menciptakan sumber daya manusia siap berwirausaha adalah Sekolah Kewirausahaan Cordova, yang sebelumnya dikenal sebagai Lembaga Kewirausahaan Bina Amanah. Lembaga ini berdiri sejak tahun 1997 dan berlokasi di Jalan Japos Raya No. 9, Pondok Jati Utara, Jurang Mangu Barat, Pondok Aren, Tangerang Selatan, Banten. Sekolah ini menyelenggarakan program pendidikan Diploma I kewirausahaan tanpa memungut biaya dari pesertanya. Misi Sekolah Cordova ini mendorong Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti untuk melaksanakan kegiatan Tridharma Perguruan Tinggi, yaitu Pengabdian Kepada Masyarakat (PkM). Berangkat dari keinginan berkontribusi dalam pembinaan generasi muda Indonesia, khususnya di bidang kewirausahaan, FEB Universitas Trisakti memberikan pelatihan dan berbagi pengetahuan kepada calon wirausahawan tentang cara meningkatkan atau memulai usaha dengan memanfaatkan teknologi terkini. Saat ini, lembaga pendidikan tidak hanya berperan dalam mencerdaskan kehidupan bangsa, tetapi juga dituntut untuk mengikuti perkembangan teknologi. Era Revolusi Industri 4.0 membawa dampak positif, terutama bagi para pelaku usaha melalui pemanfaatan teknologi informasi (Asih & Kristaung, 2022). Dalam upaya

mendukung harapan dan cita – cita dari masyarakat di Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova, diperlukan peran dari Perguruan Tinggi untuk memberikan penyuluhan dan pelatihan agar para calon wirausaha memiliki karakteristik yang mumpuni sebagai wirausaha berbasis digital.

Dari adanya keinginan masyarakat seperti diuraikan diatas, maka tim PkM Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti merasa perlu memberikan penyuluhan dengan tema “Membangun karakteristik wirausaha pada bisnis digital” dengan tujuan para calon wirausaha mampu berinovasi dengan lebih baik untuk membangun kekuatan kemandirian ekonomi masyarakat (Anggiani, 2018). Tema PkM ini berhubungan dengan pendapat dari Kisworo et al., (2022) menyatakan wirausaha digital adalah upaya untuk memperoleh pangsa pasar, peluang usaha yang menghasilkan uang serta berupaya menjadi inovatif, radikal dan pengambil resiko. Selain itu, penting juga melakukan penyuluhan bagi masyarakat yang belum memiliki pemahaman tentang karakteristik apa yang harus dimiliki oleh individu sebagai wirausaha dalam bisnis digital sehingga mampu membangun kapasitas sebagai wirausaha yang memiliki karakter wirausaha digital yang sukses.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang dilakukan pada kegiatan PkM ini dengan melakukan penyuluhan dengan metode ceramah, tanya jawab, pemberian motivasi, diskusi dan tugas kelompok. Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 3 Desember 2022 dengan durasi pelaksanaan 4 jam. Harapan dari kegiatan ini dapat memberikan pemahaman dan motivasi bagi masyarakat yang berhasrat atau berminat untuk berwirausaha dalam: (1) Mengetahui karakteristik wirausaha pada bisnis digital dan (2) memahami serta memiliki karakter wirausaha yang sukses pada bisnis digital. Untuk memenuhi harapan tersebut, para peserta dibekali dengan materi tentang bisnis digital. Para peserta diberikan kuesioner yang bertujuan untuk mengevaluasi hasil kegiatan. Tujuan pemberian kuesioner ini untuk melihat keefektifan dan efisiensi kegiatan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilakukan oleh tim pada tanggal 3 Desember 2022, maka dapat uraikan karakteristik peserta penyuluhan dirincikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Karakteristik Responden

Peserta PkM		
Gender	Frekuensi	Persentase
Laki-laki	11	35%
Perempuan	20	65%
Total	31	100%
Usia	Frekuensi	Persentase
<20 tahun	15	48%
20-25 tahun	14	45%
>25 tahun	2	7%
Total	31	100%
Status	Frekuensi	Persentase
Siswa	20	65%
Siswa yang telah berwirausaha	9	28%
Wirausahawan	2	7%
Total	31	100%

Berdasarkan Tabel 1 dapat dilihat bahwa mayoritas peserta penyuluhan adalah wanita dengan persentase 65%. Berdasarkan kelompok usia didominasi oleh terdapat 15 orang responden berusia dibawah 20 tahun (48%) dan 14 orang responden berusia 20-25 tahun (45%); Selanjutnya berdasarkan status, didominasi oleh 20 orang siswa yang ingin berwirausaha (65%).

Tim pelaksana kegiatan melakukan evaluasi dan penilaian terhadap kualitas materi pelatihan, kualitas proses pelatihan dan kualitas narasumber dengan indikator penilaian mulai dari 1-5 (Sangat tidak setuju, tidak setuju, cukup setuju, setuju dan sangat setuju). Hasil dari dibahas pada tabel 2,3 dan 4.

Tabel 2. Kualitas Materi Pelatihan “Karakteritik Wirausaha Digital”

Kode	Pernyataan	Mean
P1	Pengetahuan baru yang diperoleh dari Pelatihan ini	4,232
P2	Materi yang diterima dapat diterapkan	4,821
P3	Materi yang diterima dapat meningkatkan Keyakinan untuk berhasil dimasa depan	4,624
Overall kualitas materi pelatihan		4,559

Sumber: Hasil olah Data (2022)

Berdasarkan hasil analisis deskriptif mengenai kualitas materi pelatihan yang ditunjukkan pada Tabel 2 diketahui bahwa total rata-rata penilaian responden terhadap variable kualitas materi pelatihan sebesar 4,559. Hal ini mengindikasikan bahwa responden yang mengikuti pelatihan PkM ini rata-rata menyetujui bahwa materi pelatihan PkM ini cukup berkualitas. Nilai tertinggi terdapat pada item pernyataan P2 yaitu” Materi yang diterima dapat diterapkan” dengan nilai rata-rata sebesar 4,821. Hal ini menggambarkan bahwa responden cukup puas dengan materi yang bisa diterapkan. Sedangkan nilai terendah terdapat pada item pernyataan P1 yaitu” Pengetahuan baru yang diperoleh dari pelatihan ini dengan nilai rata-rata sebesar 4,232. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian kecil peserta yang merasakan sebagai pengetahuan baru.

Tabel 3. Kualitas Pelaksanaan Pelatihan

Kode	Pernyataan	Mean
P1	Waktu pelaksanaan pelatihan	3,840
P2	Kepuasan terhadap pelaksanaan Pelatihan	4,021
P3	Pelayanan selama pelatihan	4,324
P4	Membutuhkan keberlanjutan pelatihan ini	4,162
Overall pelaksanaan pelatihan		4,086

Sumber: Hasil olah Data (2022)

Berdasarkan hasil analisis deskriptif mengenai kualitas pelaksanaan pelatihan yang ditunjukkan pada Tabel 3 diketahui bahwa total rata-rata penilaian responden terhadap variable kualitas pelaksanaan pelatihan sebesar 4,086. Hal ini mengindikasikan bahwa responden yang mengikuti pelatihan PkM ini rata-rata menyetujui bahwa materi pelatihan PkM ini cukup berkualitas, Nilai tertinggi terdapat pada item pernyataan P3 yaitu” Pelayanan selama pelatihan” dengan nilai rata-rata sebesar 4,324. Hal ini menggambarkan bahwa

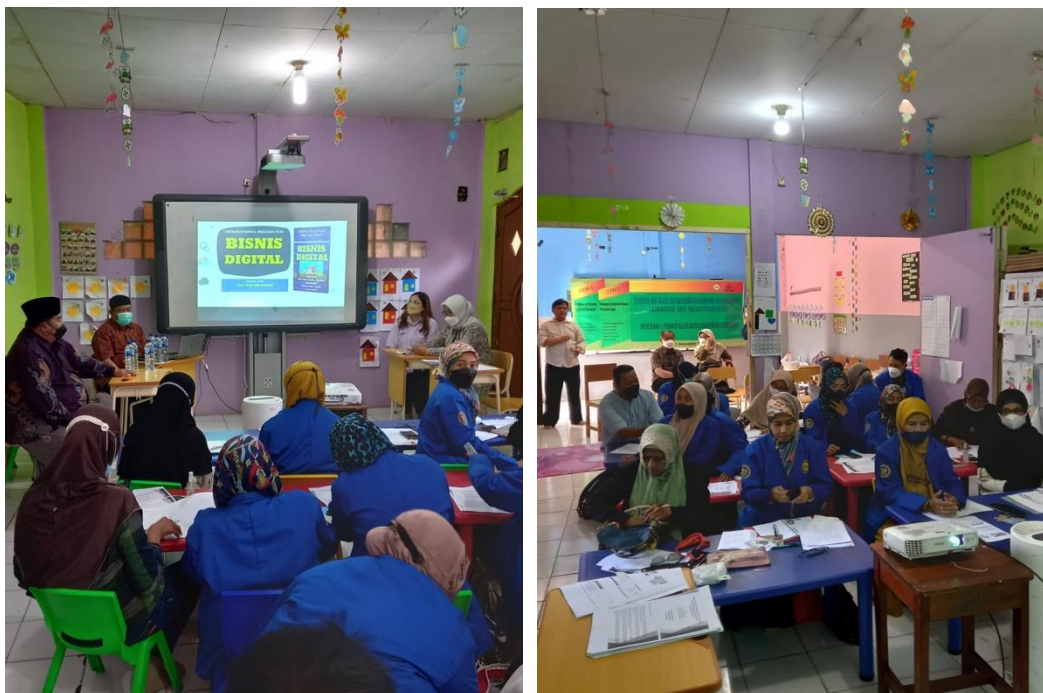
responden cukup puas dengan pelayanan yang diberikan selama pelatihan. Sedangkan nilai terendah terdapat pada item pernyataan P1 yaitu” Waktu pelaksanaan pelatihan” dengan nilai rata-rata sebesar 3,840. Hal ini menunjukkan bahwa banyak peserta merasakan perlu tambahan waktu untuk bisa lebih lama berdiskusi.

Tabel 4. Kualitas Narasumber

Kode	Pernyataan	Mean
P1	Narasumber menguasai materi	4,317
P2	Narasumber menyampaikan materi dengan jelas	4,028
P3	Nara sumber memberikan motivasi Untuk membangun kepercayaan diri	4,901
<i>Overall</i> Kualitas Narasumber		4,415

Sumber: Hasil olah Data (2022)

Berdasarkan hasil analisis deskriptif mengenai kualitas narasumber pelatihan yang ditunjukkan pada Tabel 4 diketahui bahwa total rata-rata penilaian responden terhadap variable kualitas nara sumber sebesar 4,415. Hal ini mengindikasikan bahwa responden yang mengikuti pelatihan PkM ini rata-rata menyetujui bahwa kualitas narasumber pada pelatihan ini adalah baik dan kompeten. Nilai tertinggi terdapat pada item pernyataan P3 yaitu” Nara sumber memberikan motivasi untuk membangun kepercayaan diri” dengan nilai rata-rata sebesar 4,901. Hal ini menggambarkan bahwa responden puas dengan kualitas narasumber pada pelatihan tersebut. Sedangkan nilai terendah terdapat pada item pernyataan P2 yaitu” Nara sumber menyampaikan materi dengan jelas” dengan nilai rata-rata sebesar 4,028. Hal ini menunjukkan bahwa masih banyak peserta yang puas tetapi masih ada yang perlu penjelasan dan tertarik dengan lebih dalam mengenai materi pelatihan.



Gambar 1. Kegiatan PkM Penyuluhan Karakteritik Wirausaha Digital

Pada gambar 1 yang telah disajikan, terlihat antusiasme dari para peserta pengambilan kepada masyarakat di sekolah Bina Amanah Cordova tanggal 3 Desember 2022.

SIMPULAN

Perubahan perilaku belanja masyarakat selama pandemi COVID-19, terutama dalam produk kuliner, menyebabkan peningkatan signifikan dalam aktivitas belanja *online* di Indonesia. Hal ini menuntut para calon wirausaha untuk beradaptasi dengan model bisnis digital. Namun, UMKM di Indonesia menghadapi berbagai tantangan seperti keterbatasan modal, rendahnya kualitas SDM, dan kurangnya akses informasi dan teknologi. Sekolah Kewirausahaan Cordova, bersama dengan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti, berusaha mengatasi masalah ini melalui penyuluhan dan pelatihan kewirausahaan digital. Program ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan kemampuan calon wirausahawan dalam memulai dan mengembangkan usaha berbasis teknologi. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi ceramah, tanya jawab, motivasi, diskusi, dan tugas kelompok. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa peserta, yang mayoritas perempuan dan berusia di bawah 25 tahun, merasa puas dengan materi pelatihan dan kualitas narasumber. Pelatihan ini berhasil memberikan pemahaman dan motivasi kepada peserta untuk berinovasi dan mandiri secara ekonomi melalui bisnis digital. Dengan adanya pelatihan ini, diharapkan para calon wirausahawan memiliki karakteristik dan keterampilan yang dibutuhkan untuk sukses dalam bisnis digital, sehingga mampu berkontribusi pada peningkatan perekonomian.

DAFTAR RUJUKAN

- Aini, N., Amanah, D. M. N., & Putri, N. K. (2023). Pengembangan Kewirausahaan Digital di Indonesia. *Coopetition: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 14(2), 243–252. <https://doi.org/10.32670/coopetition.v14i2.3264>
- Anggiani, S. (2018). *Kewirausahaan: Pola Pikir Pengetahuan Keterampilan*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Asih, R. R. D., & Kristaung, R. (2022). Perancangan Komunikasi Pemasaran Digital melalui Media Sosial di Era Industri 4.0 di Sekolah Cordova. *Dirkantara Indonesia*, 1(1), 31–36. <https://doi.org/10.55837/di.v1i1.28>
- Astarini, R. D., Pakpahan, A. K., Nuryatno, M., Amalia, A. Z., Abnuri, A., & Lestari, D. S. (2023). Penerapan Marketing Mix Berbasis Digital Bagi Wirausaha Muda. *Dirkantara Indonesia*, 2(1), 49–56. <https://journal.fourzero.id/index.php/di/article/view/71/43>
- Gunawan Wiradharma, Meirani Harsasi, & Melisa Arisanty. (2023). Kewirausahaan Berbasis Digital Sebagai Upaya Pemberdayaan Dan Peningkatan Produktivitas Umkm Di Desa Lulut. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Terbuka*, 2, 209–222. <https://doi.org/10.33830/prosidingsenmaster.v2i1.714>
- Hanim, L., Sopyonyono, E., & Maryanto. (2021). Pengembangan UMKM Digital di Masa Pandemi Covid-19. *Seminar Nasional Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Sang Bumi Ruwa Jurai*, 30–39. <https://doi.org/10.38204/atrabis.v6i2.512>
- Kisworo, B., Desmawati, L., Arbarini, M., & Shofwan, I. (2022). Pendampingan Wirausaha Digital Kelompok Sadar Wisata Desa Kalongan Ungaran Timur Kabupaten Semarang.

Jurnal Abdimas, 26(2), 160–167. <https://doi.org/10.15294/abdimas.v26i2.41605>

Nababan, D. F., & Siregar, O. M. (2022). Analisis Perilaku Konsumen Generasi Milenial Dalam Memutuskan Pembelian Secara *Online* pada Masa Pandemi Covid-19 di Kota Medan. *Journal of Social Research*, 1(6), 545–555. <https://doi.org/10.55324/josr.v1i6.114>

Soekarno, R. J. (2021, Juli 6). *Era Digital, Penyuluh Tetap Wajib Kunjungan Lapangan*. Retrieved from Berita Jatim: <https://beritajatim.com/era-digital-penyuluh-tetap-wajib-kunjungan-lapangan>

