

Sosialisasi Membangun Motivasi Berwirausaha Saat Pandemi di SMA Muhammadiyah 3 Surabaya

Nia Saurina^{1*}, Maslihah², Noven Indra Prasetya³, Wisnu Yudo Untoro⁴, Shofiya Syidada⁵, Emmy Wahyuningtyas⁶

¹⁻⁶Universitas Wijaya Kusuma Surabaya

*Korespondensi

E-mail: niasaurina@gmail.com

Riwayat Artikel:

Dikirim: 28-8-2021

Direvisi: 26-9-2022

Diterima: 14-3-2023

Abstrak: Siswa SMA Muhammadiyah 3 Surabaya yang mengambil ekstra kulikuler kewirausahaan, dengan adanya COVID 19 memiliki dampak dengan menurunnya motivasi siswa SMA untuk melakukan kegiatan yang menunjang ekstra kulikuler kewirausahaan. Adanya hambatan dengan tidak diperbolehkannya Kegiatan Belajar Mengajar (KBM) yang dilaksanakan di sekolah, sehingga pemahaman serta implementasi tentang kewirausahaan tidak dapat tersampaikan dengan baik. Tujuan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini adalah memotivasi siswa untuk memulai usaha sejak dibangku sekolah, dan sebagai tambahan informasi terkait Kewirausahaan, memberikan wacana kepada siswa mengenai kegiatan kewirausahaan kepada siswa terutama menghadapi masa pandemic Covid19, memberikan gambaran umum tentang implementasi kewirausahaan serta mensosialisasikan cara mempromosikan produk kewirausahaan lewat media sosial (facebook, instagram), e-commerce. Berdasarkan hasil perbandingan kuisisioner Pre Test serta Post Test yang telah dilakukan oleh tim PkM kepada 98 siswa SMA Muhammadiyah 3 Surabaya, menunjukkan bahwa adanya peningkatan motivasi berwirausaha serta adanya peningkatan pengetahuan tentang cara mempromosikan produk kewirausahaan lewat media sosial (facebook, instagram), e-commerce.

Kata Kunci:

Motivasi, Pandemi, COVID-19, Berwirausaha

Pendahuluan

Kewirausahaan adalah kemampuan inovatif dan kreatif, serta jeli dalam melihat peluang (Diandra, 2019). Selain itu seorang wirausaha dapat bersikap terbuka untuk setiap masukan dan perubahan positif yang mampu membawa bisnis terus bertumbuh serta memiliki nilai (Aprilianty, 2012). Kewirausahaan tidak hanya sekedar kemampuan untuk membuka usaha, tapi juga menjelaskan bagaimana cara menanamkan mental dan jiwa kewirausahaan kepada siswa SMA / SMK agar generasi muda dapat merubah pola pikir dari mencari kerja untuk menciptakan lapangan kerja dengan cara berwirausaha (Mukrodi et al., 2021). Tetapi sebagian besar siswa SMA / SMK cenderung menghindari pilihan ini, karena lebih memilih bekerja di perkantoran daripada berwirausaha (Sutarjo et al., 2014). Tidak berani mengambil pekerjaan beresiko adalah salah satu alasannya, sehingga mereka lebih

memilih bekerja sebagai karyawan dengan gaji rutin setiap bulannya (Setiyawan, 2017). Paradigma ini sudah tertanam di sebagian besar masyarakat Indonesia.

SMA Muhammadiyah 3 Surabaya telah berdiri di tahun 1978 oleh warga dan tokoh-tokoh Muhammadiyah di Surabaya. Sekolah ini bertujuan untuk memberikan layanan pendidikan bagi masyarakat di wilayah Surabaya Selatan. Pendirian sekolah diresmikan oleh Pimpinan Pusat Muhammadiyah Majelis Pendidikan Pengajaran dan Kebudayaan pada tanggal 6 November 1978 dengan nomor SK: 1421/II-3/JTM-78/1978. Sejak tahun 1990 sekolah ini telah meraih status DISAMAKAN atau TERAKREDITASI A sampai dengan sekarang. Sekolah ini memiliki konsep tentang bagaimana membentuk generasi islam yang mahir dalam berbisnis, dan mampu menciptakan lapangan pekerjaan sendiri dengan melihat peluang yang ada di masyarakat. Tujuan utama dari sekolah ini adalah agar para alumninya mampu mandiri dan segera terjun ke dunia usaha dengan berbekal kemampuan usaha mandiri. Tujuan ini telah diwujudkan dengan melaksanakan kegiatan kewirausahaan sebagai salah satu kegiatan ekstra kulikuler yang dapat dipilih oleh siswanya.

Kendala dalam melaksanakan kegiatan kewirausahaan sebagai kegiatan ekstra kulikuler di tahun 2020, adalah adanya penyakit COVID-19, yang ditemukan pada tahun 2019 dan belum pernah diidentifikasi menyerang manusia sebelumnya. Karena penularan COVID-19 yang sangat cepat WHO menetapkan penyakit ini sebagai pandemi pada 11 Maret 2020 (Media, 2021). Status pandemi atau epidemi global menandakan bahwa penyebaran COVID-19 berlangsung sangat cepat hingga hampir tidak ada negara di dunia yang dapat memastikan diri terhindar dari penyakit ini. Sehingga Kegiatan Belajar Mengajar (KBM) yang biasanya dilaksanakan di dalam ruang kelas pada lingkungan sekolah kini berubah menjadi belajar di dalam rumah (Al Hakim & Azis, 2021; Atsani, 2020; Nopandri, 2022; Sari et al., 2021). Kegiatan pembelajaran di rumah juga dilakukan oleh SMA Muhammadiyah 3 Surabaya.

Untuk siswa SMA Muhammadiyah 3 Surabaya yang mengambil ekstra kulikuler kewirausahaan, dengan adanya COVID 19 memiliki dampak dengan menurunnya motivasi siswa SMA untuk melakukan kegiatan yang menunjang ekstra kulikuler tersebut (Cahyani et al., 2020; Izzatunnisa et al., 2021). Adanya hambatan dengan tidak diperbolehkannya KBM yang dilaksanakan di sekolah, sehingga pemahaman serta implementasi tentang kewirausahaan tidak dapat tersampaikan dengan baik (Atsani, 2020; Nopandri, 2022). Tujuan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) sesuai dengan hasil wawancara yang telah dilakukan oleh Tim PkM dengan kepala sekolah, diperoleh ada beberapa permasalahan yang dialami sekolah terutama dalam pembelajaran di bidang Kewirausahaan antara lain sebagai berikut: (1) Memotivasi siswa untuk memulai usaha sejak dibangku sekolah, dan sebagai tambahan informasi terkait Kewirausahaan; (2) Memberikan wacana kepada siswa mengenai kegiatan kewirausahaan kepada siswa terutama menghadapi masa pandemic Covid19; (3) Memberikan gambaran umum tentang implementasi kewirausahaan; (4) Mensosialisasikan cara mempromosikan produk yang telah

dihasilkan siswa lewat media sosial (*facebook, instagram*), maupun *e-commerce*.

Metode

Kegiatan PkM menggunakan metode dalam bentuk sosialisasi melalui ceramah via *virtual zoom*, demonstrasi contoh produk dan tanya jawab langsung oleh tim PkM dan siswa. Kegiatan ini dilaksanakan selama 1 hari. Adapun tahapan-tahapan dalam pelaksanaan kegiatannya (1) Ceramah yang dilakukan oleh tim PkM bertujuan untuk menyampaikan pengetahuan tentang kegiatan kewirausahaan, mempromosikan produk kewirausahaan lewat media sosial (*facebook, instagram*), *e-commerce*; (2) Kuisisioner *Pre Test* dengan memberikan kuisisioner kepada peserta untuk mendapatkan informasi mengenai seberapa besar motivasi kewirausahaan di siswa serta seberapa jauh kemampuan siswa dalam mempromosikan produk lewat media sosial; (3) Demonstrasi digunakan untuk memberikan tahapan mempromosikan produk lewat facebook, Instagram dan cara mendaftarkan akun di situs *e-commerce*; (4) Tanya jawab dilakukan oleh tim PkM dan siswa untuk melengkapi hal-hal yang belum terakomodasi oleh kedua metode diatas; (5) Pelatihan pembuatan promosi produk melalui media social dan tutorial pembuatan akun pada situs *e-commerce*; (6) Kuisisioner *Post Test* dengan memberikan kuisisioner kepada peserta untuk mendapatkan informasi mengenai evaluasi pemaparan materi untuk mengukur motivasi kewirausahaan dan kemampuan siswa dalam mempromosikan produk melalui (*facebook, instagram*), *e-commerce*.

Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) yang dilaksanakan ini bertujuan untuk meningkatkan motivasi berwirausaha siswa di SMA Muhammadiyah 3 Surabaya selama masa pandemi Covid-19. Pengabdian dilaksanakan di SMA Muhammadiyah 3 Surabaya, Jawa Timur, Indonesia. Subjek siswa SMA Muhammadiyah 3 Surabaya. Keterlibatan siswa dalam perencanaan dan pengorganisasian adalah penting untuk memastikan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini sesuai dengan kebutuhan siswa. Metode atau strategi yang digunakan dalam pengabdian ini adalah dengan memberikan sosialisasi mengenai kewirausahaan dan cara mempromosikan produk melalui media sosial dan *e-commerce*. Tahapan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini meliputi beberapa tahap, yaitu tahap persiapan, tahap pelaksanaan, dan tahap evaluasi. Tahap persiapan meliputi perencanaan kegiatan, pengumpulan data dan informasi tentang kewirausahaan dan cara mempromosikan produk melalui media sosial dan *e-commerce*, dan penyusunan materi sosialisasi. Tahap pelaksanaan meliputi penyampaian materi sosialisasi, pemberian contoh dan pengalaman nyata, serta pemberian tugas. Tahap evaluasi meliputi pengukuran tingkat pengetahuan dan motivasi berwirausaha siswa sebelum dan setelah kegiatan sosialisasi dilakukan.

Hasil dari kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini menunjukkan bahwa adanya peningkatan motivasi dan pengetahuan siswa tentang kewirausahaan dan promosi produk melalui media sosial dan *e-commerce*. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini memberikan manfaat positif bagi siswa dalam meningkatkan motivasi dan pengetahuan mereka tentang kewirausahaan di tengah pandemi Covid-19.

Hasil

Pelaksanaan kegiatan PkM dilaksanakan selama 1 hari dengan durasi 5 jam, yaitu dimulai pada pukul 08.00 WIB melalui zoom sampai dengan 13.00 WIB, dengan sejumlah 117 peserta secara online, yang terdiri dari 11 orang Dosen Teknik Informatika Universitas Wijaya Kusuma Surabaya, 8 orang Guru SMA Muhammadiyah 3 Surabaya dan 98 siswa SMA Muhammadiyah 3 Surabaya.

Kegiatan pelaksanaan PkM ini menggunakan kuisisioner sejumlah 15 pertanyaan yang meliputi 10 pertanyaan tentang motivasi berwirausaha dan 5 pertanyaan mengenai tingkat pemahaman siswa mengenai pemahaman pemasaran produk melalui media sosial (*facebook, instagram*), *e-commerce*. Terdapat daftar pertanyaan yang disusun oleh tim PkM dapat dilihat pada Tabel 1. Gambar 2 menjelaskan terdapat dua hasil kuisisioner yang dilaksanakan oleh Tim PkM yaitu grafik yang berwarna biru menjelaskan hasil kuisisioner kegiatan *Pre Test*, dan grafik yang berwarna merah yang menjelaskan hasil kuisisioner kegiatan *Post Test*, dari 98 responden siswa SMA Muhammadiyah 3 Surabaya. Tim PkM membandingkan hasil antara hasil *Pre-Test* serta hasil *Post Test* dari 15 pertanyaan. Pertanyaan yang diberikan kepada siswa memberikan pilihan jawaban berupa “Ya” dan “Tidak”. Pertanyaan 1 – 10 berfokus untuk penggalian data mengenai motivasi siswa dalam berwirausaha.

Tabel 1 Kuisisioner Sosialisasi Membangun Motivasi Berwirausaha

No	Pertanyaan
1.	Wirausaha dapat menjadi alternatif karir setelah lulus nanti
2.	Menjadi wirausahawan dalam usahanya sendiri daripada menjadi karyawan perusahaan / organisasi
3.	Dapat memperkirakan usaha dalam berwirausaha selama 1-3 tahun kedepan
4.	Menyukai kegiatan wirausaha karena dapat mengatur mengatur jadwal bekerja.
5.	Memilih menjadi wirausahawan karena tidak suka terikat peraturan perusahaan.
6.	Merasa tertantang untuk melakukan pekerjaan yang membutuhkan kreativitas.
7.	Memiliki pendapat bahwa semangat dan keberhasilan saling tergantung
8.	Tidak suka tergantung terhadap orang lain.

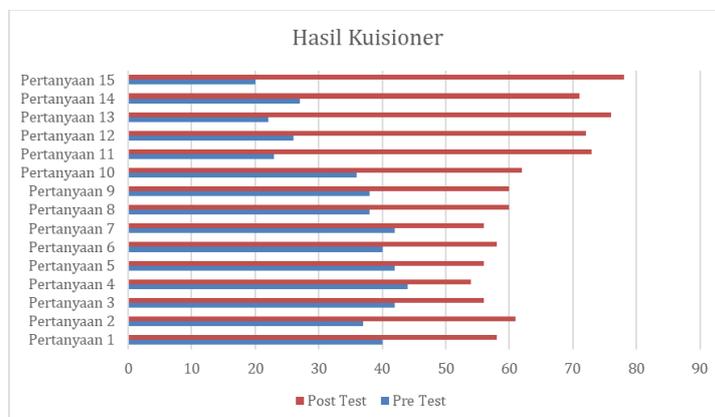
9. Memiliki tanggung jawab yang besar dalam melaksanakan keputusan yang diambil.
 10. Memiliki kesabaran untuk terus mencoba mengembangkan usaha hingga mencapai keberhasilan.
 11. Memiliki pengetahuan tentang bagaimana cara memasarkan produk melalui media sosial (*facebook, instagram*), *e-commerce*.
 12. Paham bagaimana pentingnya pemasaran produk melalui media sosial (*facebook, instagram*), *e-commerce*.
 13. Mengetahui etika dalam menggunakan media sosial untuk kegiatan berwirausaha
 14. Mengetahui situs *e-commerce* yang dapat digunakan untuk pemasaran produk
 15. Mendapatkan informasi tambahan dari tim PKM
-

Pada pertanyaan 1 terdapat 40 siswa yang memilih karir sebagai wirausaha pada *Pre Test*, dan mengalami kenaikan sebesar 18, 36% pada *Post Test*. Pada pertanyaan 2 terdapat 37 siswa yang lebih memilih untuk menjadi wirausahawan daripada menjadi karyawan suatu perusahaan / organisasi, dan mengalami kenaikan sebesar 24, 48% pada *Post Test*. Pada pertanyaan 3 terdapat 42 siswa yang dapat memperkirakan usaha berwirausaha selama 1-3 tahun kedepan, dan mengalami kenaikan sebesar 14,28% pada *Post Test*. Pertanyaan 4 terdapat 44 siswa yang memilih berwirausaha karena pengaturan jadwal bekerja yang lebih fleksibel, dan mengalami kenaikan sebesar 10,20% pada *Post Test*. Pertanyaan 5 terdapat 42 siswa yang memilih menjadi wirausahawan karena tidak terikat peraturan perusahaan, dan mengalami kenaikan sebesar 14,28% pada *Post Test*. Pertanyaan 6 terdapat 40 siswa yang merasa mendapatkan tantangan untuk melakukan pekerjaan menggunakan kreativitas, dan mengalami kenaikan sebesar 18,36% pada *Post Test*. Pertanyaan 7 terdapat 42 siswa yang beranggapan bahwa semakin kerja dan tingkat keberhasilan bersinergi, dan mengalami kenaikan sebesar 14,28% pada *Post Test*. Pertanyaan 8 terdapat 38 siswa tidak suka tergantung terhadap orang lain, dan mengalami kenaikan sebesar 22,44% pada *Post Test*. Pertanyaan 9 terdapat 38 siswa yang termasuk orang dengan tanggung jawab besar dalam melaksanakan keputusan, dan mengalami kenaikan sebesar 22,44% pada *Post Test*. Pertanyaan 10 terdapat 36 siswa yang memiliki kesabaran dalam mengembangkan usahanya sampai mencapai keberhasilan, dan mengalami kenaikan sebesar 26,53% pada *Post Test*. Dari hasil kuisioner tentang membangun motivasi berwirausaha kepada siswa SMA Muhammadiyah 3 Surabaya, menunjukkan bahwa terdapat peningkatan motivasi dengan adanya kegiatan PKM.



Gambar 1. Kegiatan Pelaksanaan PKM beserta Peserta

Kemudian di Gambar 2 terdapat pula pertanyaan 11 – 15 digunakan untuk mengetahui pengetahuan siswa dalam memasarkan produk melalui media sosial untuk kegiatan berwirausaha. Pertanyaan 11 terdapat 23 siswa yang memiliki pengetahuan tentang bagaimana cara memasarkan produk kewirausahaan melalui media sosial (*facebook, instagram*), *e-commerce*, dan mengalami peningkatan sebesar 52,08% pada *Post Test*. Pertanyaan 12 terdapat 26 siswa yang paham bagaimana pentingnya pemasaran produk melalui media sosial (*facebook, instagram*), *e-commerce*, dan mengalami kenaikan sebesar 46,93% pada *Post Test*.



Gambar 2. Hasil Kuisisioner Sosialisasi Membangun Motivasi Berwirausaha

Pertanyaan 13 terdapat 22 siswa yang mengenal etika dalam menggunakan media sosial untuk kegiatan berwirausaha, dan mengalami kenaikan sebesar 55,10% pada *Post Test*. Pertanyaan 14 terdapat 27 siswa yang mengenal situs *e-commerce* yang dapat digunakan untuk pemasaran produk, dan mengalami kenaikan sebesar 44, 89% pada *Post Test*. Pertanyaan 15 terdapat 20 siswa yang mendapatkan informasi tambahan dari kegiatan PKM melalui webinar, dan mengalami kenaikan sebesar 59,18% pada *Post Test*.

Dari hasil kuisioner tentang mensosialisasikan cara mempromosikan produk kewirausahaan lewat media sosial (*facebook, instagram*), *e-commerce*, kepada siswa SMA Muhammadiyah 3 Surabaya, menunjukkan bahwa terdapat peningkatan pengetahuan dengan adanya kegiatan PkM.

Diskusi

Dalam kegiatan yang diadakan untuk anak SMA Muhammadiyah 3 di Surabaya, topik yang diangkat adalah tentang kegiatan kewirausahaan di masa pandemi. Salah satu strategi yang dibahas adalah mempromosikan produk kewirausahaan melalui media sosial seperti *Facebook* dan *Instagram* serta *e-commerce* (Bhattacharyya & Bose, 2020). Dalam diskusi, terungkap bahwa pandemi COVID-19 telah mempengaruhi banyak aspek kehidupan, termasuk dunia bisnis dan kewirausahaan. Banyak pelaku usaha kecil yang terpaksa menutup usahanya karena minimnya omzet dan kesulitan dalam memasarkan produknya. Namun, dengan adanya media sosial dan platform *e-commerce*, pelaku usaha dapat memanfaatkan teknologi untuk tetap bertahan dan meningkatkan penjualan produknya. Selain itu, dengan memanfaatkan media sosial, mereka juga dapat memperluas jangkauan pasar dan memperkenalkan produk mereka kepada masyarakat yang lebih luas (Dura et al., 2020; Mukrodi et al., 2021; Yogatama, 2019).

Memotivasi siswa untuk memulai usaha sejak dibangku sekolah dapat memberikan banyak manfaat dalam pengembangan keterampilan dan kemampuan mereka (Gunawan, 2020; Sukmadewi & Nurhanida, 2021). Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan menyediakan bimbingan dan pelatihan kewirausahaan di sekolah. Dalam pelatihan tersebut, siswa dapat memperoleh pengetahuan tentang konsep bisnis dan keterampilan yang dibutuhkan untuk memulai usaha, seperti pengelolaan keuangan dan pemasaran (Aprilianty, 2012). Selain itu, sekolah juga dapat mengundang narasumber dari dunia bisnis untuk memberikan motivasi dan inspirasi kepada siswa tentang pentingnya memulai usaha sejak dini. Dengan memulai usaha sejak dini, siswa dapat mengembangkan kreativitas, kemampuan mandiri, dan kemampuan mengelola keuangan yang penting dalam dunia bisnis (Nopandri, 2022; Setyawati et al., 2022; Sukmadewi & Nurhanida, 2021). Selain itu, memulai usaha sejak dini juga dapat membantu siswa mempersiapkan diri untuk memasuki dunia kerja di masa depan dengan lebih matang. Dengan demikian, memotivasi siswa untuk memulai usaha sejak dibangku sekolah dapat memberikan banyak manfaat dan membantu siswa untuk mencapai potensi terbaik mereka (Cahyani et al., 2020; Lesmana et al., 2020; Sukmadewi & Nurhanida, 2021).

Dalam teori pembelajaran, terdapat beberapa pendekatan yang dapat dijadikan dasar dalam memotivasi siswa untuk memulai usaha sejak dibangku sekolah. Salah satu pendekatan yang relevan dalam hal ini adalah teori *self-determination* (Zulkarnaen, 2022). Teori ini menekankan bahwa motivasi yang muncul dari dalam

diri seseorang, yang disebut motivasi intrinsik, lebih kuat dan berkelanjutan dibandingkan motivasi yang berasal dari tekanan atau hadiah eksternal, yang disebut motivasi ekstrinsik.

Dalam konteks memotivasi siswa untuk memulai usaha, pendekatan ini dapat diaplikasikan dengan cara memberikan kebebasan dan dukungan kepada siswa untuk mengeksplorasi minat dan bakat mereka dalam berwirausaha (Lesmana et al., 2020; Sukmadewi & Nurhanida, 2021). Misalnya, sekolah dapat memberikan kesempatan kepada siswa untuk mengembangkan ide bisnis mereka sendiri, memilih produk atau jasa yang ingin mereka kembangkan, dan memutuskan cara pemasaran yang cocok dengan minat dan keahlian mereka. Selain itu, teori *goal-setting* juga dapat digunakan dalam konteks ini (Aulia, 2020). Teori ini menekankan bahwa menyusun tujuan yang spesifik, terukur, dan realistis dapat membantu meningkatkan motivasi dan kinerja seseorang. Dalam hal ini, sekolah dapat membantu siswa menyusun tujuan bisnis yang jelas dan terukur, serta memberikan dukungan dan sumber daya untuk mencapai tujuan tersebut. Dalam keseluruhan, memotivasi siswa untuk memulai usaha sejak dibangku sekolah dapat diterapkan dengan menggunakan pendekatan teoritis yang sesuai, seperti teori *self-determination* dan *goal-setting* (Aprilianty, 2012; Aulia, 2020; Zulkarnaen, 2022). Dengan menerapkan pendekatan ini, sekolah dapat memberikan pengalaman pembelajaran yang lebih bermakna bagi siswa, membantu mereka mengembangkan keterampilan dan potensi diri, serta mempersiapkan mereka untuk masa depan di dunia bisnis.

Siswa SMA Muhammadiyah 3 Surabaya dapat melakukan kegiatan berwirausaha untuk menghadapi masa pandemi Covid-19 dengan mempertimbangkan beberapa teori dan praktik yang relevan. Salah satu teori yang dapat diterapkan adalah teori segmentasi pasar. Dalam teori ini, bisnis dapat mempertimbangkan faktor demografi, perilaku, dan kebutuhan konsumen untuk mengembangkan produk atau jasa yang sesuai dengan pasar yang dituju. Dalam konteks pandemi Covid-19, siswa dapat mempertimbangkan kebutuhan dan kebiasaan konsumen yang berubah, seperti kebutuhan akan produk kesehatan atau makanan yang dapat disajikan dengan cara yang aman dan higienis.

Selain itu, siswa juga dapat mempertimbangkan teori inovasi dan diferensiasi (Aikin et al., 2021; Kau et al., 2022; Putri, 2020). Dalam teori ini, bisnis dapat menciptakan nilai tambah dengan mengembangkan produk atau jasa yang berbeda dari yang sudah ada di pasar. Dalam konteks pandemi Covid-19, siswa dapat menciptakan produk atau jasa yang dapat membantu mengatasi masalah yang dihadapi oleh masyarakat, seperti pembuatan masker yang kreatif dan berbeda dari yang sudah ada di pasaran. Dari segi praktis, siswa dapat melakukan kegiatan berwirausaha dengan memanfaatkan media sosial dan *platform e-commerce*. Melalui media sosial seperti Facebook dan Instagram, siswa dapat mempromosikan produk atau jasa yang mereka tawarkan kepada konsumen potensial. Selain itu, *platform e-commerce* seperti Shopee atau Tokopedia juga dapat digunakan untuk memasarkan

produk atau jasa mereka secara *online*.

Untuk meminimalkan risiko dalam menjalankan bisnis selama pandemi, siswa juga perlu memperhatikan aspek-aspek kesehatan dan keamanan. Misalnya, mereka dapat memastikan bahwa produk atau jasa yang mereka tawarkan sudah memenuhi standar kebersihan dan higienis, serta memastikan bahwa mereka mengikuti protokol kesehatan yang telah ditetapkan oleh pemerintah. Dalam keseluruhan, siswa SMA Muhammadiyah 3 Surabaya dapat melakukan kegiatan berwirausaha untuk menghadapi masa pandemi Covid-19 dengan mempertimbangkan teori dan praktik yang relevan, seperti teori segmentasi pasar, inovasi, dan diferensiasi, serta memanfaatkan media sosial dan platform e-commerce untuk mempromosikan produk atau jasa mereka. Siswa juga perlu memperhatikan aspek-aspek kesehatan dan keamanan dalam menjalankan bisnis selama pandemi.

Selain itu, siswa juga dapat mempertimbangkan untuk menjalin kemitraan dengan pelaku bisnis lokal untuk meningkatkan jangkauan pasar mereka. Dalam konteks pandemi Covid-19, pelaku bisnis lokal juga menghadapi tantangan yang serupa, sehingga kerja sama dalam menghadapi pandemi dapat memberikan manfaat bagi kedua belah pihak. Siswa juga perlu memiliki komitmen dan keterampilan yang dibutuhkan dalam menjalankan bisnis, seperti kemampuan manajemen waktu, kreativitas, serta kemampuan dalam memanfaatkan teknologi. Hal ini dapat dilakukan melalui pelatihan dan pendampingan dari lembaga atau mentor yang berkompeten di bidang kewirausahaan. Secara keseluruhan, untuk berhasil dalam berwirausaha selama pandemi Covid-19, siswa SMA Muhammadiyah 3 Surabaya perlu memiliki kombinasi antara pengetahuan teoritis dan praktis dalam menjalankan bisnis, serta komitmen dan keterampilan yang dibutuhkan. Dalam konteks pandemi, siswa perlu memperhatikan perubahan kebutuhan dan kebiasaan konsumen, serta memanfaatkan teknologi dan media sosial untuk mempromosikan produk atau jasa mereka.

Kesimpulan

Kegiatan PkM dapat mengambil kesimpulan bahwa berdasarkan hasil perbandingan kuisioner Pre Test serta Post Test yang telah dilakukan oleh tim PkM kepada 98 siswa SMA Muhammadiyah 3 Surabaya, menunjukkan bahwa adanya peningkatan motivasi berwirausaha serta adanya peningkatan pengetahuan tentang cara mempromosikan produk kewirausahaan lewat media sosial (facebook, instagram), e-commerce.

Pengakuan/Acknowledgements

Ucapan terima kasih ditujukan kepada SMA Muhammadiyah 3 Surabaya yang memberikan kesempatan kepada tim PkM untuk berbagi ilmu.

Daftar Referensi

- Aikin, K. J., Sullivan, H. W., Berkold, J., Stein, K. L., & Hoverman, V. J. (2021). Consumers' experience with and attitudes toward direct-to-consumer prescription drug promotion: A nationally representative survey. *Health Marketing Quarterly*, 38(1), 1–11.
- Al Hakim, M. F., & Azis, A. (2021). Peran guru dan orang tua: Tantangan dan solusi dalam pembelajaran daring pada masa pandemic COVID-19. *Riwayat: Educational Journal of History and Humanities*, 4(1).
- Aprilianty, E. (2012). Pengaruh kepribadian wirausaha, pengetahuan kewirausahaan, dan lingkungan terhadap minat berwirausaha siswa SMK. *Jurnal Pendidikan Vokasi*, 2(3).
- Atsani, K. L. G. M. Z. (2020). Transformasi media pembelajaran pada masa Pandemi COVID-19. *Al-Hikmah: Jurnal Studi Islam*, 1(1), 82–93.
- Aulia, A. (2020). Goal Setting Theory Vs Reinforcement Theory: In Ruh Perspective Theory. *Prosiding Seminar Nasional Magister Psikologi Universitas Ahmad Dahlan*, 1, 62–75.
- Bhattacharyya, S., & Bose, I. (2020). S-commerce: Influence of Facebook likes on purchases and recommendations on a linked e-commerce site. *Decision Support Systems*, 138, 113383. <https://doi.org/10.1016/j.dss.2020.113383>
- Cahyani, A., Listiana, I. D., & Larasati, S. P. D. (2020). Motivasi Belajar Siswa SMA pada Pembelajaran Daring di Masa Pandemi Covid-19 | IQ (Ilmu Al-qur'an): Jurnal Pendidikan Islam. *Jurnal Pendidikan Islam*, 3(1), 2715–4793. <https://doi.org/10.37542/iq.v3i01.57>
- Diandra, D. (2019). Program pengembangan kewirausahaan untuk menciptakan pelaku usaha sosial yang kompetitif. *Prosiding Industrial Research Workshop and National Seminar*, 10(1), 1340–1347.
- Dura, J., Dewi, M. P., Andriany, L. M., Cahyaningtyas, F., & Mulyaningtyas, M. (2020). Pelatihan Manajemen Bersosial Media Dalam Strategi Pemasaran Paguyuban Jip4x4 Bromo Tengger Semeru Kabupaten Malang. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), Article 1. <https://doi.org/10.32815/jpm.v1i1.203>
- Gunawan, A. (2020). Pelatihan Digital Entrepreneurship Mewujudkan Generasi Milenial Berjiwa Wirausaha Di Sekolah SMA Desa Karangasih Cikarang. *Jurnal Abdimas Kartika Wijayakusuma*, 1(1), 38–45.
- Izzatunnisa, L., Suryanda, A., Kholifah, A. S., Loka, C., Goesvita, P. P. I., Aghata, P. S., & Anggraeni, S. (2021). Motivasi belajar siswa selama pandemi dalam proses belajar dari rumah. *Jurnal Pendidikan*, 9(2), 7–14.

Kau, M., Juanna, A., & Ismail, Y. L. (2022). Pengaruh Faktor Sikap Terhadap Minat Beli Konsumen Di Masa Pandemi Covid-19 Pada Online Shop Shopee (Studi Kasus Pada Mahasiswa Jurusan Manajemen Universitas Negeri Gorontalo). *JAMBURA: Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 5(1), 330–338.

Lesmana, R., Sunardi, N., & Tumanggor, M. (2020). Pelatihan Manajemen dalam Meningkatkan Motivasi Siswa dan Guru SDN 84 Rejang Lebong. *Jurnal Abdi Masyarakat Humanis*, 1(2).

Media, K. C. (2021, March 11). *Hari Ini dalam Sejarah: WHO Tetapkan Covid-19 sebagai Pandemi Global Halaman all*. KOMPAS.com. <https://www.kompas.com/tren/read/2021/03/11/104000165/hari-ini-dalam-sejarah--who-tetapkan-covid-19-sebagai-pandemi-global>

Mukrodi, M., Wahyudi, W., Sugiarti, E., Wartono, T., & Martono, M. (2021). Membangun Jiwa Usaha Melalui Pelatihan Kewirausahaan. *Jurnal PKM Manajemen Bisnis*, 1(1), 11–18.

Nopandri, Y. (2022). Pengaruh Lingkungan Sekolah Yang Baik Terhadap Kualitas Prestasi Siswa Di SDIT Al-Husna Kecamatan Lebong Selatan Kabupaten Lebong. *GUAU: Jurnal Pendidikan Profesi Guru Agama Islam*, 2(9), 75–88.

Putri, V. N. A. O. (2020). *Kombinasi Inovasi Bisnis Model Inkremental Dan Radikal Berbasis Kapabilitas Dinamis Untuk Mendukung Keberlanjutan Organisasi Terhadap Disrupsi Teknologi*.

Sari, D. A., Misbah, H., & Ridwan, I. Q. (2021). Peran guru dalam membuat model pembelajaran daring yang inovatif dan kreatif terhadap motivasi belajar siswa. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ*, 1(1).

Setiyawan, J. (2017). Pengaruh Self Efficacy, Lingkungan Keluarga Dan Lingkungan Sekolah Terhadap Minat Berwirausaha Siswa SMK Muhammadiyah 1 Muntilan. *Jurnal Pendidikan Dan Ekonomi*, 6(3), 251–258.

Setyawati, I., Meini, Z., Subiyanto, B., & Setioningsih, R. (2022). Pelatihan Pencatatan dan Penyusunan Laporan Keuangan Bagi Siswa Al-Falah Tangerang Selatan. *Dedikasi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 1–8.

Sukmadewi, R., & Nurhanida, E. (2021). Penyuluhan Membangun Motivasi Wirausaha Dan Berfikir Kreatif Bagi Siswa Smp TELEkomunikasi Pekanbaru. *J-ABDI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(6), 1285–1288.

Sutarjo, I. P. E., Putri, D. A. W. M., & Suarni, N. K. (2014). Efektivitas Teori Behavioral Teknik Relaksasi dan Brain Gym Untuk Menurunkan Bumout Belajar Pada Siswa Kelas VIII SMP Laboratorium UNDIKSHA Singaraja Tahun Pelajaran 2013/2014. *Jurnal Ilmiah Bimbingan Konseling Undiksha*, 2(1).

Yogatama, A. N. (2019). Perbandingan Niat Berwirausaha dan Belajar Mahasiswa di Perguruan Tinggi Kota Malang. (*JMK) Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 4(2), 70–84.

Zulkarnaen, R. (2022). Efektivitas Pembelajaran Matematika Secara Daring Ditinjau Dari Self-Determination. *JPMI (Jurnal Pembelajaran Matematika Inovatif)*, 5(2), 355–364.