

JURNAL MERPATI

Media Publikasi Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Logistik dan Bisnis Internasional

<https://ejurnal.ulbi.ac.id/index.php/merpati>

PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN KOMPETENSI SISWA SMK BUDI BAKTI CIWIDEY

Krisnawanti¹, Adang Haryaman², Moehamad Satiadharma³

¹Fakultas Logistik Teknologi dan Bisnis, Universitas Logistik dan Bisnis Internasional

¹krisnawanti@ulbi.ac.id

²Fakultas Logistik Teknologi dan Bisnis, Universitas Logistik dan Bisnis Internasional

²adang@ulbi.ac.id

³Fakultas Logistik Teknologi dan Bisnis, Universitas Logistik dan Bisnis Internasional

³ekasatiadharma@ulbi.ac.id

ABSTRAK

SMK Budi Bakti Ciwidey mengidentifikasi kebutuhan untuk meningkatkan kompetensi kewirausahaan pada siswa kelas XII Program Keahlian Bisnis Daring dan Pemasaran. Inisiatif ini bertujuan membekali lulusan dengan keterampilan praktis, menempatkan kewirausahaan sebagai jalur karir utama di samping pekerjaan dan pendidikan lanjut. Pengabdian masyarakat ini bertujuan meningkatkan kompetensi siswa dalam menyusun business plan menggunakan Business Model Canvas dengan fokus pemanfaatan komoditas lokal Ciwidey. Pelatihan menggunakan pendekatan hybrid yang mengombinasikan ceramah interaktif, diskusi kelompok, *problem-based learning*, demonstrasi, *coaching*, dan mentoring. Teknologi digital diintegrasikan melalui fitur AI Canva. Keefektifan program diukur secara kuantitatif dengan uji N-Gain, sedangkan kelayakan materi dinilai melalui angket penilaian diri dan antar peserta. Uji N-Gain menunjukkan peningkatan 81,01% yang mengindikasikan perbaikan signifikan pada kompetensi peserta. Materi pelatihan dinyatakan layak dengan skor rata-rata 76% pada dua variabel: kejelasan materi dan relevansi soal *pretest-posttest*. Peserta mengembangkan model bisnis untuk produk lokal seperti Kopi Kutub, Brownies Stroberi, Boss Stroberi, Keripik Stroberi, dan Milk Tea Pacira. Kombinasi metode pedagogi terbukti efektif meningkatkan pemahaman dan keterampilan kewirausahaan. Rekomendasi meliputi penerapan strategi pembelajaran hybrid untuk mata pelajaran lain, inovasi pengajaran berkelanjutan, pemanfaatan platform interaktif seperti Quizizz, menjaga keterlibatan siswa, dan evaluasi program secara berkala. Tindak lanjut berkelanjutan oleh tim pengabdian masyarakat diperlukan untuk memenuhi kebutuhan mitra.

Kata Kunci: Kewirausahaan, Business Model Canvas, Metode Pembelajaran, Pelatihan, SMK.

ABSTRACT

SMK Budi Bakti Ciwidey focuses on enhancing entrepreneurship skills in twelfth-grade students of the Online Business and Marketing program, preparing them for careers, employment, and further education. The community service project aimed to improve students' abilities in crafting business plans using the Business Model Canvas, emphasizing local Ciwidey commodities. The training utilized a hybrid approach with interactive lectures, discussions, *problem-based learning*, and integrated digital technology through Canva's AI features. Program effectiveness was quantitatively measured using the N-Gain test, while material feasibility was assessed through self and peer evaluation questionnaires. The N-Gain test results showed an 81.01% increase, indicating significant improvement in participant competency. Furthermore, the training materials were deemed suitable, scoring an average of 76% across two variables: content clarity and the relevance of pre-test/post-test questions. Participants

developed business models for local products such as Kopi Kutub, Brownies Stroberi, Boss Stroberi, Keripik Stroberi, and Milk Tea Pacira. The combination of pedagogical methods effectively enhanced entrepreneurship understanding and skills. Recommendations include adopting similar hybrid learning strategies for other subjects, continuous teaching innovation, use of interactive platforms like Quizizz, maintaining student engagement, and conducting regular program evaluations. Sustainable follow-up by the community service team is advised to address partner needs.

Keywords: *Entrepreneurship, Business Model Canvas, Learning Methods, SMK, Training*

1. PENDAHULUAN

Tujuan konvensional pendidikan seringkali berfokus pada persiapan siswa untuk pekerjaan atau pendidikan tinggi, yang tidak lagi memadai dalam ekonomi yang bergejolak saat ini. Terdapat kebutuhan mendesak untuk mengintegrasikan kewirausahaan sebagai tujuan fundamental ketiga dalam pendidikan. Data Badan Pusat Statistik, (2024) menunjukkan lima tahun terakhir (Agustus 2019-2024), pola Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) berdasarkan pendidikan angkatan kerja tetap sama. Pada Agustus 2024, lulusan SMK masih menjadi kelompok dengan TPT tertinggi (9,01%), namun sekaligus mengalami penurunan terbesar sejak 2019. Sementara itu, angkatan kerja dengan pendidikan terendah (SD ke bawah) justru memiliki TPT terendah, yakni 2,32%. Didefinisikan sebagai seperangkat keterampilan hidup yang mencakup inisiatif, kepemimpinan, pengambilan risiko, dan ketekunan, pendidikan kewirausahaan membekali siswa untuk menjadi inovator dan pemecah masalah, yang mendorong kemajuan ekonomi dan sosial (Manalu et al., 2024). Untuk membekali siswa dengan kemampuan wirausaha, sekolah sebagai wadah pendidikan perlu membangun ekosistem wirausaha yang berkelanjutan di dalam lingkungan sekolah, meliputi unit produksi, program mentoring, akses pemodal, dan jaringan pemasaran. Sehingga, setelah lulus siswa tidak hanya membawa ijazah, tetapi juga keyakinan dan rencana bisnis untuk menciptakan masa depannya sendiri.

SMK Budi Bakti Ciwidey merupakan salah satu sekolah menengah kejuruan yang berada di wilayah Kec. Ciwidey, Kab. Bandung, Jawa Barat. SMK Budi Bakti memiliki tiga Program Keahlian yaitu (1) Bisnis Daring dan Pemasaran, (2) Rekayasa Perangkat Lunak, dan (3) Desain Komunikasi Visual. Dengan Program Keahlian tersebut SMK Budi Bakti Ciwidey bertujuan untuk menghasilkan lulusan yang siap bersaing di dunia kerja dan memiliki kemampuan untuk mengembangkan diri di bidang yang dipilihnya. Sebagai upaya mewujudkan pendidikan vokasi yang relevan dan adaptif terhadap kebutuhan dunia kerja, SMK Budi Bakti Ciwidey terus membangun jejaring dan menjalin kerjasama strategis dengan berbagai pihak. Kerjasama ini menjadi fondasi penting untuk menciptakan ekosistem pendidikan yang saling mendukung, memperkuat link and match antara kurikulum sekolah dan kebutuhan lapangan. Melalui sinergi ini, SMK Budi Bakti Ciwidey tidak hanya membekali siswa dengan keterampilan teknis, tetapi juga membuka akses magang, pelatihan, dan peluang kerja, serta mendorong inovasi berbasis potensi lokal yang dapat berkontribusi langsung pada pembangunan wilayah Ciwidey. Kerjasama dengan Dunia Usaha, Dunia Industri dan Dunia Kerja (DUDIKA) yang terjalin antara lain adalah sebagai mitra untuk pelaksanaan PKL siswa/i, pelaksanaan uji kompetensi siswa/i, dan tempat lembaga untuk penerimaan lulusan seperti yang terlihat pada Tabel 1.

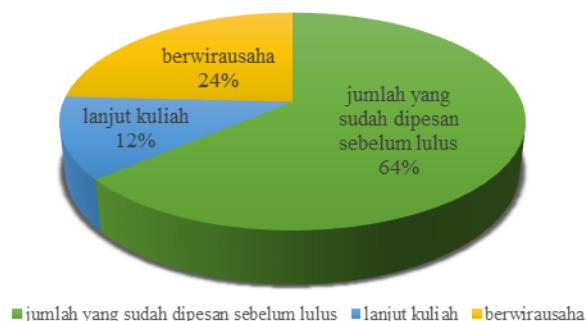
Tabel 1. Jejaring/Kerjasama SMK Budi Bakti Ciwidey dengan DUDIKA

No	Perusahaan	Bentuk Kerjasama
1	PT Indomarco Prismatama	Penempatan lulusan
2	Samudra Toserba	Pelaksanaan Uji Kompetensi Keahlian
3	PT Akur Pratama (Yogya Group)	Program penyelenggaraan praktik kerja lapangan

Sumber: Data yang diolah (2025)

Selain dengan menjalin kerjasama dengan mitra, SMK Budi Bakti Ciwidey juga mengelola Bursa Kerja Khusus (BKK) yang berfungsi mempertemukan antara pencari kerja dan pengguna tenaga kerja untuk penempatan sebagai upaya percepatan dalam penyerapan lulusan. Setelah lulus, selain diharapkan untuk dapat mendapatkan pekerjaan sesuai dengan keahliannya, alumni dari SMK Budi Bakti Ciwidey juga dapat melanjutkan pendidikan dan berwirausaha. Berdasarkan Gambar 1, dapat dilihat bahwa sebagian besar lulusan yaitu sebesar 64% telah dipesan oleh dunia kerja sebelum peserta lulus. Ini menunjukkan hubungan baik antara sekolah dan dunia industri serta kesiapan lulusan untuk langsung terjun ke dunia kerja.

Namun, yang menarik untuk dicermati adalah bahwa 24% lulusan memilih berwirausaha, angka yang cukup signifikan dan menggambarkan adanya potensi kemandirian ekonomi di kalangan lulusan. Sementara itu, 12% lainnya melanjutkan kuliah untuk mengembangkan pengetahuan lebih lanjut. Melihat angka wirausaha yang cukup tinggi, penting bagi sekolah untuk tidak hanya menyiapkan siswa sebagai pekerja, tetapi juga sebagai pencipta lapangan kerja. Di sinilah pentingnya penguatan pelatihan kewirausahaan, baik melalui kurikulum maupun pelatihan berbasis proyek riil.



Gambar 1. Data Lulusan SMK Budi Bakti Ciwidey
Sumber: Data yang diolah (2025)

SMK Budi Bakti Ciwidey terletak di wilayah dengan potensi komoditas lokal yang melimpah. Ciwidey terkenal dengan berbagai komoditas lokal, terutama di bidang pertanian dan perkebunan (Ramonita et al., 2025). Beberapa komoditas unggulan seperti komoditas pertanian (stroberi, teh, sayuran), produk olahan pangan, dan pariwisata alam. Di tengah potensi alam yang melimpah, Ciwidey menghadapi permasalahan darurat dalam pemanfaatan komoditas lokal, khususnya hasil pertanian dan perkebunan seperti stroberi, teh, dan sayuran. Masalah utama terletak pada rendahnya nilai tambah produk lokal akibat keterbatasan inovasi pengolahan dan akses pasar. Banyak petani masih menjual hasil panen dalam bentuk mentah dengan harga yang tidak stabil, sementara produk olahan bernilai tinggi justru berasal dari luar daerah. Contohnya pada komoditas stroberi, menurut hasil wawancara dengan petani 95% hasil panen stroberi dijual ke tengkulak dan sisanya diolah. Hal tersebut disebabkan oleh stroberi adalah jenis buah yang jika disimpan terlalu lama akan cepas rusak dan membusuk sehingga tidak dapat dijual ataupun diolah. Sehingga tidak ada kesempatan petani untuk menjangkau pasar yang lebih besar dan saat ini tidak banyak petani yang memahami cara pemasaran melalui platform digital.

Selain itu, hanya sekitar 5% kelompok tani stroberi di Ciwidey yang memiliki unit pengolahan sederhana untuk membuat selai stroberi dengan kapasitas terbatas yaitu <50 kg/hari. Sedangkan jika tidak diolah, harga jual stroberi di tingkat petani sangat fluktuatif yaitu mulai dari Rp. 5.000 per kg sampai dengan Rp.40.000 per kg, dengan rata-rata harga jual stroberi per tahun adalah Rp. 15.000 per kg. Sangat jauh berbeda dengan harga jual hasil panen stroberi di negara lain contohnya Korea. Harga jual stroberi dari petani Korea bisa mencapai harga 14,000-20,000 KRW per kg atau Rp.160.000 – Rp.230.000 per kg. Ketidaksinambungan antara produksi, distribusi, dan pemasaran memperburuk keadaan, sehingga potensi ekonomi lokal belum tergarap secara optimal.

Potensi lokal Ciwidey, dapat menjadi tempat bagi lulusan untuk mengembangkan usaha mandiri yang relevan dengan kondisi daerah. Dengan pelatihan yang tepat, lulusan bisa menciptakan produk-produk unggulan lokal dan memasarkan secara digital maupun langsung, sehingga mampu bersaing di pasar lokal hingga nasional. Maka dari itu, program kewirausahaan yang terintegrasi dengan pemanfaatan komoditas lokal Ciwidey sangat perlu dikembangkan secara sistematis agar lulusan SMK benar-benar siap menjadi agen perubahan dan motor penggerak ekonomi di daerahnya sendiri. Gagasan tersebut di atas telah disepakati oleh sekolah mitra dan pengusul melalui diskusi sebagai persoalan prioritas untuk diselesaikan selama pelaksanaan program PKM.

Berdasarkan uraian analisis situasi dan permasalahan yang terjadi di SMK Budi Bakti Ciwidey, maka secara umum tujuan dari kegiatan PKM ini adalah sebagai berikut:

1. Siswa mampu membuat gagasan produk inovatif berbasis komoditas lokal yang siap dipasarkan.
2. Terbentuknya mindset wirausaha yang kuat dan terlatih melalui proses nyata (Sangapan et al., 2025).
3. Siswa menghasilkan minimal satu rencana bisnis dan produk yang dapat diuji di pasar lokal/sekolah.

2. METODE PELAKSANAAN

2.1 Tempat dan waktu.

Kegiatan PKM ini dilaksanakan bersama mitra yaitu SMK Budi Bakti Ciwidey. SMK Budi Bakti Ciwidey berlokasi di Jalan Babakan Tiga No.82, Ciwidey, Kec. Ciwidey, Jawa Barat yaitu berjarak 37,3 km dari lokasi Universitas Logistik dan Bisnis Internasional (ULBI) dengan jarak tempuh sekitar 59 menit. Rangkaian kegiatan PKM dilaksanakan selama 6 bulan terhitung bulan Juni-November 2025 diawali dengan tahapan studi literatur dan observasi awal, pada tahapan ini dilakukan identifikasi permasalahan dan kebutuhan awal mitra. Sehingga akhirnya solusi dapat disusun yaitu membekali peserta pelatihan dengan keahlian berwirausaha dengan memanfaatkan komoditas lokal Ciwidey. Tahap selanjutnya adalah kegiatan penyusunan materi, angket penilaian diri dan antar teman, konsep pelatihan. Dilanjutkan pada kegiatan utama yaitu pelaksanaan PKM pelatihan kewirausahaan bersama mitra. Kegiatan ini dilaksanakan 2 (dua) tahap yaitu pelatihan perancangan dan pengembangan produk berbasis inovasi dengan memanfaatkan teknologi dan pelatihan kewirausahaan. Selanjutnya dilakukan pengukuran keberhasilan pelatihan dengan menerapkan *pre-test* dan *post-test* pada peserta pelatihan. Dan tahapan terakhir adalah evaluasi dan pelaporan hasil kegiatan PKM.

2.2 Khalayak Sasaran

Khalayak sasaran dari kegiatan PKM ini adalah Siswa/i kelas XII Program Keahlian Bisnis Daring dan Pemasaran SMK Budi Bakti Ciwidey. Pemilihan responden untuk pelatihan ini adalah berdasarkan kebutuhan dari mitra dan kesesuaian dengan kurikulum yang ada. Dimana SMK Budi Bakti Ciwidey memiliki kelas khusus terkait bisnis, sehingga pelatihan ini sejalan dan dapat membantu meningkatkan kompetensi lulusan dari Program Keahlian Bisnis Daring dan Pemasaran. Peserta berjumlah 62 orang siswa/I dan 2 orang Guru Pendamping.

2.2 Metode Pengabdian

Berdasarkan permasalahan yang ditemukan, dapat dirancang program pelatihan atau pendampingan dengan fokus pada penjelasan mengenai inovasi produk lokal untuk meningkatkan pengetahuan dan peluang peserta terkait komoditas lokal Ciwidey (misalnya: stroberi menjadi dodol, sirup, sabun, dan lain sebagainya) sebagai produk bisnis serta pembuatan logo dengan memanfaatkan teknologi terkini. Fokus kedua adalah terkait penetrasi pasar dengan memberikan materi terkait wirausaha siswa dengan menggunakan *tools Business Model Canvas* (BMC) untuk produk yang telah dikembangkan pada fokus inovasi produk. Elemen yang harus dilengkapi oleh peserta adalah *Customer Segments* (Segmen Pelanggan), *Customer Relationships* (Hubungan Pelanggan), *Channels* (Saluran), *Value Propositions* (Proposisi Nilai), *Key Activities* (Aktivitas Utama), *Key Resources* (Sumber Daya Utama), *Key Partnerships* (Kemitraan Utama), *Cost Structure* (Struktur Biaya), dan *Revenue Streams* (Aliran Pendapatan). Pelatihan ini dilakukan dengan pendekatan Pedagogi Aktif yaitu mengintegrasikan metode pelatihan seperti:

1. Metode Ceramah Interaktif (*Interactive Lecture*), untuk menyampaikan informasi atau teori secara sistematis yang dilakukan oleh praktisi/ahli dibidangnya (Azizah et al., 2025).
2. Metode Diskusi Kelompok, untuk mendorong partisipasi aktif dan pemahaman konsep melalui pertukaran pendapat (Muhammadiyah & Utara, 2025).
3. Metode Problem-Based Learning (PBL), untuk mengembangkan kemampuan berpikir kritis dan pemecahan masalah (Damayanti et al., 2025).

4. Metode Demonstrasi, untuk menunjukkan teknik atau proses secara langsung (Rohmah et al., 2025).
5. Metode *Coaching* dan Mentoring, untuk memberi bimbingan personal atau kelompok kecil secara intensif.

2.4 Indikator Keberhasilan

Desain penelitian yang digunakan adalah *one group pretest-posttest design* dengan pengujian N-gain *test*. Pada *pre-test* dan *post-test* peserta diarahkan untuk membuat BMC dengan *template* yang diberikan sesuai dengan Gambar 3.

Pemberian *pretest-posttest* bertujuan untuk mengetahui sejauh mana pemahaman peserta terkait materi sebelum dan setelah dilakukan pemaparan materi. Sehingga indikator keberhasilan dari pelatihan ini adalah:

1. Peserta mampu membuat BMC dengan nilai kelayakan materi diperoleh dari hasil angket penilaian diri dan angket penilaian antar teman.
2. Nilai pemahaman materi yang diperoleh dari hasil efektivitas *one-group pretest-posttest* ditunjukkan dengan nilai $n\text{-gain} > 0.7$ atau $> 76\%$. Bobot nilai diperoleh dari masing-masing BMC yang dikerjakan pada sesi *pretest* dan *posttest*. Masing-masing elemen yang terisi dengan benar memiliki bobot 100 dan akan dirata-ratakan untuk memperoleh nilai akhir.

2.5 Metode Evaluasi

Demi mencapai keberhasilan kegiatan yang optimal, kegiatan pendampingan dan evaluasi berkala dilakukan sebagai tindak lanjut dari hasil PKM. Keberhasilan kegiatan yang dapat dievaluasi di sini terbatas pada pelaksanaan kegiatan berupa pelatihan kewirausahaan untuk meningkatkan kompetensi siswa/I SMK Budi Bakti Ciwidey dengan pelaksanaan kegiatan tersebut dapat dikatakan berjalan dengan baik sesuai dengan jadwal yang sudah direncanakan berupa:

- Materi pelatihan kewirausahaan mendapat respon yang baik dari peserta dilihat dari ada peningkatan nilai dari *pretest* pada *posttest* yang akan dijelaskan pada bab Hasil dan Pembahasan.
- Sebagai indikator keberhasilan pelaksanaan program, pihak mitra juga minta kegiatan sejenis yang dapat dilakukan pada masa yang akan datang dengan kegiatan yang berbentuk pelatihan yang lebih intensif dengan memberikan mentoring pasca pelatihan selama 1-2 minggu berikutnya dan melakukan monitoring terhadap perkembangan usaha dan hambatan siswa/i peserta pelatihan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Pelatihan Kewirausahaan

Pada konteks dinamika ekonomi global dan pasar tenaga kerja yang semakin kompetitif, kewirausahaan (*entrepreneurship*) telah muncul sebagai sebuah kompetensi kritis yang perlu dimiliki oleh setiap lulusan, baik dari tingkat menengah maupun perguruan tinggi (Manalu et al., 2024). Menyikapi kebutuhan strategis ini, banyak institusi pendidikan telah mengintegrasikan mata kuliah atau mata pelajaran kewirausahaan ke dalam kurikulum peserta. Langkah ini tidak hanya bersifat responsif terhadap fenomena menyempitnya lapangan kerja, yang berimplikasi pada rendahnya daya serap terhadap lulusan baru, tetapi juga merupakan investasi jangka panjang untuk membekali peserta didik dengan mindset dan keterampilan berwirausaha. Dengan bekal ini, ketika peluang kerja formal terbatas, lulusan tidak hanya menjadi pencari kerja tetapi memiliki kapasitas untuk menciptakan lapangan kerja baru.

Upaya pengembangan kemampuan wirausaha ini perlu dirancang secara sistematis dan aplikatif. Salah satu pendekatan yang efektif adalah melalui rangkaian kegiatan berkelanjutan yang dimulai dari eksplorasi komoditas atau potensi lokal sebagai basis nilai usaha (*value creation*). Selanjutnya, peserta didik dibimbing untuk merancang model bisnis yang terstruktur, misalnya dengan menggunakan alat bantu Business Model Canvas (BMC). Kerangka kerja BMC ini membantu dalam memetakan seluruh aspek bisnis secara visual dan komprehensif (Pratama et al., 2025).



Gambar 2. Sesi Materi Pelatihan Kewirausahaan
Sumber: Dokumentasi Pribadi Tim PKM (2025)

Kegiatan pelatihan kewirausahaan ini dirancang secara sistematis agar pemahaman dan keterampilan peserta dapat terukur perkembangannya. Penilaian dilakukan secara berkelompok, menonjolkan kolaborasi dan dinamika diskusi tim. Dari 62 peserta yang hadir, peserta dibagi ke dalam 19 kelompok kecil, masing-masing berisi 3 hingga 4 orang. Pembagian ini bertujuan mendorong partisipasi aktif dari setiap anggota dan mendukung proses belajar yang lebih interaktif. Kegiatan ditunjukkan oleh Gambar 2.

Sebagai langkah awal, seluruh peserta diberikan *pretest* berupa penyusunan Model Bisnis Canvas (MBC). *Pretest* ini berfungsi untuk mengukur pengetahuan awal peserta mengenai perencanaan bisnis sebelum menerima materi apa pun. Selanjutnya, peserta dibimbing melalui serangkaian materi inti. Pada Materi 1, fokus diberikan pada pengenalan dan penguatan identitas komoditas lokal khas Ciwidey. Peserta diingatkan kembali akan potensi sumber daya unggulan di wilayahnya, seperti stroberi, susu sapi segar, atau hasil pertanian lainnya, serta diajak untuk menganalisis peluang bisnis yang dapat dikembangkan.

Kemudian, pada Materi 2, peserta diajak untuk menerjemahkan ide tersebut ke dalam tindakan nyata. Peserta diajarkan secara langsung cara membuat rekomendasi produk yang inovatif dan mendesain logo merek dengan memanfaatkan teknologi, khususnya menggunakan platform Canva dengan fitur Artificial Intelligence (AI). Pelatihan praktis ini bertujuan meningkatkan kemampuan digital sekaligus memberikan beban kreatif dalam membangun identitas visual usaha. Setelah seluruh materi disampaikan, kegiatan diakhiri dengan *posttest* kembali menggunakan MBC. *Posttest* ini menjadi alat ukur efektivitas pelatihan dengan membandingkan hasilnya terhadap *pretest*, untuk melihat peningkatan pemahaman peserta dalam menyusun perencanaan bisnis yang komprehensif (Mulyati et al., 2025). Sementara sebagian kelompok mempresentasikan hasil Canva peserta, sisanya secara paralel berkonsentrasi untuk menyempurnakan dan menyusun MBC peserta berdasarkan insight yang didapat selama pelatihan. Gambar 3 menunjukkan hasil pelatihan dari salah satu peserta. Kopi Kutub dan Brownies Stroberi, Boss Stroberi, Keripik Stroberi, Milk Tea Pacira, dan produk olahan komoditas lokal lainnya.

3.2 Keberhasilan Kegiatan

Kegiatan pengabdian ini berfokus pada implementasi pelatihan kewirausahaan bagi siswa/i SMK Budi Bakti Ciwidey. Evaluasi terhadap kegiatan dilakukan secara komprehensif dengan mengukur dua variabel. Variabel pertama adalah kelayakan materi, yang dievaluasi melalui respons peserta yang terkumpul dari angket penilaian diri dan antarteman. Angket ini berfungsi untuk menangkap umpan balik langsung mengenai kualitas konten dan metode penyajian. Variabel kedua adalah peningkatan pengetahuan peserta, yang diukur melalui desain eksperimen *one-group pretest-posttest*. Desain ini memungkinkan tim pengabdian untuk mengukur dampak langsung pelatihan dengan membandingkan skor pengetahuan peserta sebelum (*pretest*) dan setelah (*posttest*) pelaksanaan pelatihan. Dengan demikian, laporan ini tidak hanya mendeskripsikan pelaksanaan kegiatan tetapi juga menyajikan data

kuantitatif dan kualitatif yang mengukur keberhasilan serta dampak dari program pelatihan tersebut. Gambar 3 juga menunjukkan hasil pengisian BMC peserta pada *pretest* dan *posttest*.

3.3 Analisis Kelayakan Materi

Evaluasi kelayakan penyajian materi dilakukan melalui kuesioner penilaian diri dan antar-teman yang diisi seluruh peserta. Analisis hasil dari 12 pertanyaan (6 untuk setiap jenis penilaian) disajikan dalam Tabel 2. Penilaian berfokus pada dua hal:

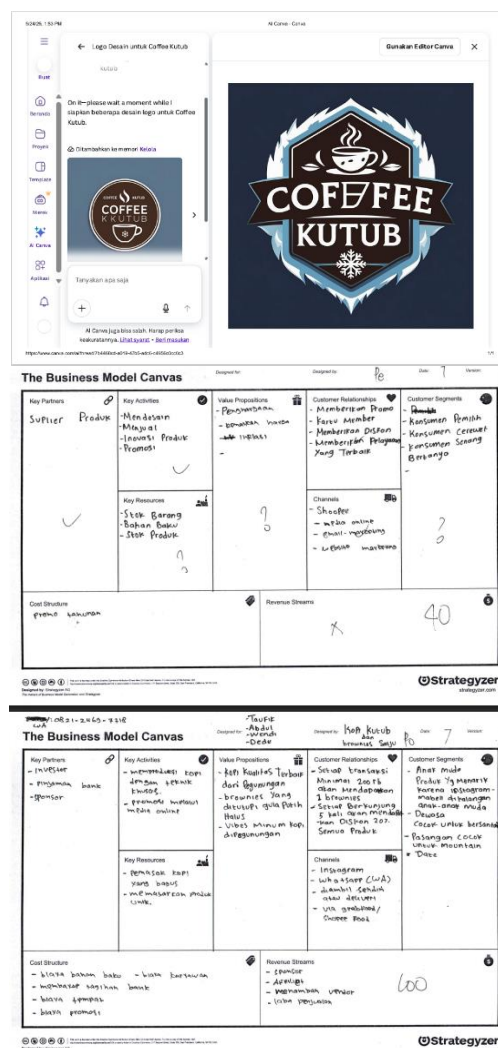
- Kejelasan Materi: Kesesuaian materi yang disampaikan dengan kebutuhan.
- Relevansi Soal Evaluasi: Keterkaitan soal *pretest* dan *posttest* dengan materi yang telah diberikan.

Tabel 2. Kesimpulan Angket Penilaian Diri dan Antarteman

Kesimpulan angket mandiri dan antar teman	Skor	Kriteria
Kejelasan Materi	79%	Layak
Keterkaitan soal <i>pretest</i> - <i>posttest</i> terhadap materi	74%	Layak
Rata-rata	76%	Layak

Sumber: Data yang diolah (2025)

Uji hiatus yang dilakukan untuk mengukur tingkat keterbacaan materi menghasilkan nilai kelayakan sebesar 79%, termasuk dalam kategori layak. Hal ini membuktikan bahwa materi memiliki penyusunan kalimat yang jelas dan dapat dimengerti, sehingga dinilai cocok untuk dijadikan alat guna meningkatkan kompetensi peserta.



Gambar 3. Hasil Pelatihan Peserta

Sumber: Dokumentasi Pribadi Tim PKM (2025)

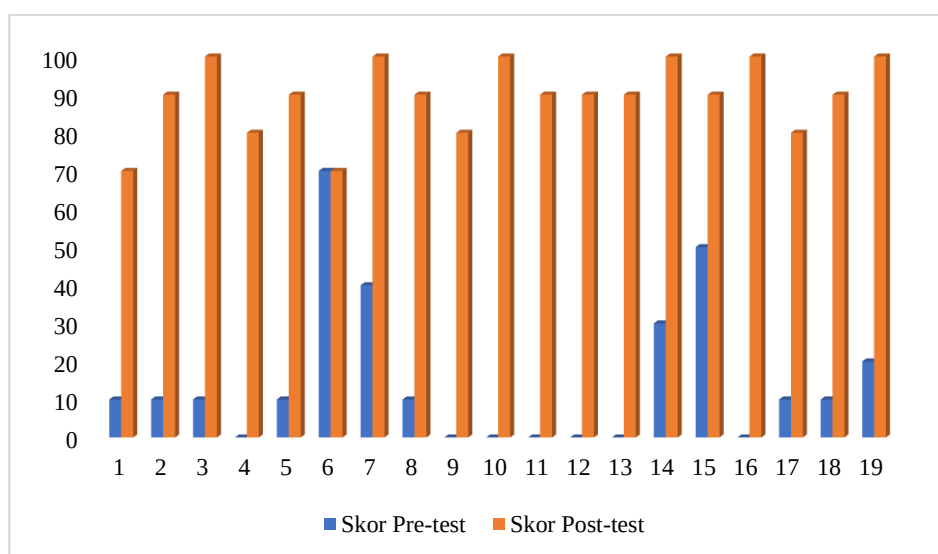
3.4 Analisis Uji-t Berpasangan (Paired Sample T-test)

Desain one-group *pretest-posttest* diterapkan untuk mengevaluasi dampak suatu intervensi terhadap variabel tertentu yang dikaji. Dalam desain ini, pengukuran dilakukan pada variabel yang sama sebelum (*pretest*) dan setelah (*posttest*) pemberian intervensi guna mengidentifikasi adanya perubahan yang signifikan. Desain eksperimen ini menganalisis dua jenis variabel:

1. Variabel Bebas: yaitu intervensi yang sengaja diterapkan oleh peneliti (dalam hal ini, program pelatihan SIL).
2. Variabel Terikat: yaitu hasil yang diukur (dalam hal ini, tingkat kemampuan peserta).

Untuk menilai keefektifan program, data kemampuan peserta dikumpulkan sebelum (*pretest*) dan setelah (*posttest*) pelatihan. Gambar 4 memvisualisasikan perbandingan nilai *pretest* dan *posttest*, yang menunjukkan bahwa seluruh kelompok peserta mengalami peningkatan nilai. Meskipun demikian, peningkatan ini belum cukup untuk menyimpulkan bahwa pelatihan benar-benar efektif. Oleh karena itu, dilakukan uji N-Gain.

Uji N-Gain bertujuan untuk mengkuantifikasi peningkatan pada variabel terikat (Ardiansyah, 2023). Prosedur analisis diawali dengan pengujian asumsi, yakni uji normalitas dan homogenitas, sebelum menerapkan uji-t berpasangan dalam software SPSS guna mengevaluasi signifikansi perbedaan statistik antara skor *pretest* dan *posttest*. Jumlah data yang digunakan adalah kurang dari 50 yaitu 19, maka digunakan kolom Sig. pada bagian Shapiro-Wilk. Hasil uji normalitas Shapiro-Wilk menunjukkan nilai signifikansi 0,099 (*pretest*) dan 0,12 (*posttest*). Karena kedua nilai ini melebihi batas 0,05, data dinyatakan memenuhi asumsi normalitas. Sedangkan untuk uji homogenitas tidak perlu dilakukan karena pemahaman berpasangan dan berasal dari responden yang sama.



Gambar 4. Nilai tes *pretest* dan *posttest*
Sumber: Data yang diolah (2025)

Kondisi ini memungkinkan dilakukannya uji-t berpasangan (Paired Sample T-Test) untuk menganalisis apakah terdapat perbedaan mean yang signifikan dalam tingkat pemahaman peserta. Berdasarkan hasil dan interpretasi uji-t berpasangan, dapat diamati tiga hasil utama yang menyajikan karakteristik data mengenai pemahaman peserta, yaitu:

1. Paired Samples Statistics

Berdasarkan hasil uji Paired Samples Statistics, terlihat perbandingan nilai mean pemahaman peserta sebelum dan setelah intervensi (Mulyati et al., 2025). Hasilnya menunjukkan peningkatan dari nilai pemahaman awal sebesar 34,4211 menjadi 82,1053 pada pemahaman akhir. Peningkatan ini dicapai setelah serangkaian pelatihan yang menerapkan metode ceramah interaktif, diskusi kelompok, Problem-Based Learning (PBL), demonstrasi, *coaching*, dan mentoring. Namun, untuk menyimpulkan bahwa peningkatan ini bermakna, uji signifikansi statistik harus dilakukan.

2. Paired Samples Correlation

Berdasarkan hasil uji Paired Samples Correlations terdapat korelasi atau hubungan antara data pemahaman fisika peserta didik sebelum dan setelah pembelajaran. Berdasarkan hasil analisis, terdapat korelasi yang cukup kuat antara tingkat pemahaman peserta sebelum dan setelah pelatihan, yang ditunjukkan oleh nilai Correlation sebesar 0,057. Namun, nilai signifikansi (sig.) sebesar 0,818 melebihi batas kriteria 0,05. Hal ini mengindikasikan bahwa korelasi antara pemahaman awal dan akhir tersebut tidak signifikan secara statistik. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa meskipun terdapat hubungan yang cukup kuat antara pemahaman materi kewirausahaan sebelum dan sesudah pembelajaran, hubungan tersebut tidak bermakna. Oleh karena itu, analisis dapat dilanjutkan ke interpretasi hasil Paired Samples Test untuk melakukan uji beda rata-rata dengan uji-t berpasangan.

3. Paired Samples Test

Berdasarkan hasil uji Paired Samples Test, perbedaan pemahaman peserta dinyatakan signifikan secara statistik karena nilai Sig. (2-tailed) sebesar $0,000 < 0,05$. Hal ini membuktikan bahwa pelatihan dengan beragam metode yang diterapkan berhasil menciptakan perbedaan yang bermakna antara pemahaman awal dan akhir peserta. Karena perbedaan ini signifikan, analisis dilanjutkan dengan Uji N-Gain untuk mengevaluasi peningkatan hasil pemahaman peserta pelatihan secara berkelompok.

3.5 Analisis Uji One-Group Pretest-Posttest

Uji *one-group pretest-posttest* dilakukan dengan syntax sebagai berikut:

```
COMPUTE NGain_Skor=(Posttest - Pretest) / (100 - Pretest).
```

```
EXECUTE.
```

```
COMPUTE NGain_Persen=NGain_Skor * 100.
```

```
EXECUTE.
```

```
EXAMINE VARIABLES=NGain_Persen
```

```
/PLOT BOXPLOT NPLOT
```

```
/COMPARE GROUPS
```

```
/STATISTICS DESCRIPTIVES
```

```
/CINTERVAL 95
```

```
/MISSING LISTWISE
```

```
/NOTOTAL.
```

Analisis pada Tabel 3 menunjukkan keberhasilan pelatihan dengan 79% peserta (15 dari 19 orang) mencapai peningkatan pemahaman yang "Tinggi". Sebagian kecil, 16% (3 orang), mengalami peningkatan "Sedang", dan hanya satu peserta (5%) yang "Tidak mengalami peningkatan". Faktor penyebab ketidaktercapaian peningkatan pada satu peserta tersebut adalah karena nilai *pretest*-nya diperoleh dengan bantuan pemateri. Secara keseluruhan, tidak ada peserta yang masuk kategori "Rendah" atau "Mengalami Penurunan".

Tabel 3. Rangkuman Analisis Skor N-Gain Peserta

Peningkatan	Jumlah Peserta	% Peningkatan
Tinggi	15	79%
Rendah	0	0%
Sedang	3	16%
Tidak terjadi peningkatan	1	5%
Terjadi penurunan	0	0%
Total	19	100%

Sumber: Data yang diolah (2025)

Tingkat efektivitas pelatihan kewirausahaan dinilai berhasil, hal ini ditunjukkan oleh persentase rata-rata N-Gain sebesar 80,01% yang tergolong dalam kategori efektif. Dengan demikian, penerapan kombinasi metode ceramah interaktif, diskusi kelompok, PBL, demonstrasi, *coaching*, dan mentoring terbukti mampu meningkatkan pemahaman peserta mengenai pembuatan business plan pada pelatihan kewirausahaan berbasis potensi lokal di SMK Budi Bakti Ciwidey.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil identifikasi masalah melalui forum diskusi kelompok di SMK Budi Bakti Ciwidey, terungkap kebutuhan untuk meningkatkan kompetensi kewirausahaan siswa kelas XII Program Keahlian Bisnis Daring dan Pemasaran (BDP). Hal ini bertujuan memperkaya keterampilan lulusan, di mana berwirausaha menjadi salah satu tujuan utama selain bekerja dan melanjutkan studi. Sebagai respons, dilaksanakan pelatihan kewirausahaan yang bertujuan tidak hanya meningkatkan kompetensi siswa tetapi juga memberikan pemahaman praktis dalam menyusun *business plan* dengan menggunakan Business Model Canvas dengan fokus pemanfaatan potensi/komoditas lokal Ciwidey. Berdasarkan hasil BMC peserta terdapat beberapa bisnis yang dirancang diantaranya Kopi Kutub dan Brownies Stroberi, Boss Stroberi, Keripik Stroberi, dan Milk Tea Pacira.

Pelatihan ini dirancang dengan pendekatan hybrid yang mengombinasikan berbagai metode seperti ceramah interaktif, diskusi kelompok, Problem-Based Learning (PBL), demonstrasi, *coaching*, dan mentoring, serta memanfaatkan teknologi digital Canva pada fitur AI. Efektivitas pelatihan diukur secara kuantitatif menggunakan Uji N-Gain, yang menunjukkan hasil %N-Gain sebesar 81,01%, mengindikasikan peningkatan kompetensi yang signifikan. Selain itu, kelayakan materi pelatihan juga dinilai melalui angket penilaian diri dan penilaian antar peserta terhadap dua variabel, yaitu kejelasan materi dan relevansi soal *pretest-posttest*, dengan perolehan skor rata-rata 76%.

Rekomendasi untuk pengembangan selanjutnya adalah SMK Budi Bakti Ciwidey dapat menerapkan kombinasi metode pedagogi serupa untuk bidang ilmu lain dengan beberapa strategi, seperti:

1. Inovasi terus-menerus dalam proses pembelajaran oleh pengajar;
2. Pemanfaatan platform online interaktif seperti Quizizz untuk evaluasi;
3. Menjaga interaktivitas dengan siswa melalui diskusi dan tanya jawab;
4. Penyisipan ice breaking untuk menjaga suasana belajar kondusif;
5. Pelaksanaan evaluasi program secara berkala untuk mengukur ketercapaian tujuan dan dasar pengambilan keputusan lanjutan.

Secara berkelanjutan, tim pengabdian masyarakat juga dapat melanjutkan pemberian pelatihan serupa, baik untuk materi yang sama maupun pengetahuan lain sesuai kebutuhan mitra.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Logistik dan Bisnis Internasional dan LPPM Universitas Logistik dan Bisnis Internasional atas Hibah PKM Internal yang sangat mendukung kegiatan PKM ini. Serta SMK Budi Bakti Ciwidey yang telah menjadi koresponden atas kegiatan PKM ini.

6. REFERENSI

- Ardiansyah, A. (2023). Pengembangan Bahan Ajar PAI Berbasis Model Mind Mapping pada Materi Sholat Berjamaah Kelas II di SDN 2 Keniten. *Social Science Academic*, 1(1), 201–212. <https://doi.org/10.37680/ssa.v1i1.3363>
- Azizah, U. N., Anandita, S. R., & Roziqin, M. K. (2025). Peran Guru Sebagai Fasilitator Dalam Pemahaman Belajar Siswa Melalui Metode Ceramah Interaktif Di Madrasah Aliyah Mambaul Ma'arif Denanyar Jombang. *Al-Furqan : Jurnal Agama, Sosial, Dan Budaya*, 4(5), 1448–1461. <https://publisherqu.com/index.php/Al-Furqan>
- Badan Pusat Statistik. (2024). *Berita Resmi Statistik No. 83/11/Th. XXVII, 5 November 2024: Keadaan Ketenagakerjaan Indonesia Agustus 2024*.
- Damayanti, S. P., Nindiasari, H., Mustafa, A. N., Pendidikan Matematika, J., Keguruan, F., Pendidikan, I., Sultan, U., & Tirtayasa, A. (2025). SYSTEMATIC LITERATURE REVIEW: EFEKTIVITAS PROBLEM BASED LEARNING TERHADAP PENINGKATAN KEMAMPUAN BERPIKIR KRITIS SISWA. *Pedagogy : Jurnal Pendidikan Matematika*, 2(10).
- Manalu, C. L. N., Marpaung, D. T., Siagian, I., Limbong, N., Tampubolon, N. C., & Hutasuht, S. (2024). PENGEMBANGAN KETERAMPILAN KEWIRAUSAHAAN DI SEKOLAH MENENGAH (Mengidentifikasi cara-cara efektif untuk mengembangkan keterampilan kewirausahaan di kalangan siswa sekolah menengah). *Future Academia: The Journal of Multidisciplinary Research on Scientific and Advanced*, 2(4), 585–600. <https://doi.org/10.61579/future.v2i4.265>

- Muhammadiyah, U., & Utara, S. (2025). Implementasi Metode Diskusi Kelompok Untuk Meningkatkan Hasil Belajar Peserta Didik di SMA PAB 4 Sampali Khairunnisa Mifta Ababil. *Jurnal Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial*, 3(2). <https://doi.org/10.5281/zenodo.17032499>
- Mulyati, E., Maniah, Krisnawanti, & Permadi, D. (2025). Peningkatan Kompetensi Guru dalam Sistem Informasi Logistik Melalui Pendekatan Model Pedagogis COMP-LETE Enhancing Teacher Competence in Logistics Information Systems Through a Comprehensive Approach. In *Abdimas Galuh* (Vol. 7, Issue 1). <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.25157/ag.v7i1.18120>
- Pratama, I. Y., Fauzan, R., Ekonomi, F., & Bisnis, D. (2025). PENGEMBANGAN MODEL BISNIS PADA PT. SAHIBUNA SABILA SALAM BUKITTINGGI MENGGUNAKAN BUSINESS MODEL CANVAS (BMC). *JEBI: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 3(7), 1635–1652.
- Ramonita, L., Yunus, U., & Husada, S. (2025). *Pengembangan Agrowisata dan Pemberdayaan Petani Kopi di Ciwidey, Jawa Barat Melalui Pendampingan oleh Akademisi*. 10(1), 2025. <https://doi.org/10.25047/j-dinamika.v10i1.5736>
- Rohmah, M., Astuti, N., Purwidiani, N., & Bahar, A. (2025). Penerapan Metode Demonstrasi Pada Pelatihan Pembuatan Brownies Kukus Sebagai Kegiatan Ekstrakurikuler di MAN 2 Mojokerto. *Jurnal Ilmiah Profesi Pendidikan*, 10(1), 407–415. <https://doi.org/10.29303/jipp.v10i1.3172>
- Sangapan, L. H., Paryanti, A. B., & Manurung, A. H. (2025). Eksplorasi Pengalaman Wirausahawan Muda dalam Mewujudkan Entrepreneurial Mindset di Kalangan Mahasiswa. *Jurnal Kewirausahaan Dan Multitalenta (JKMT)*. <https://doi.org/10.38035/jkmt.v3i1>