



Homepage Journal: <https://jurnal.unismuhpalu.ac.id/index.php/JKS>

Pengenalan Aspek Pasar pada SMA Brigjend Katamso Medan

Introduction to Market Aspects at Brigjend Katamso High School Medan

Sri Aprianti Tarigan^{1*}, Elyzabeth Wijaya¹, Susanto¹, Agus Susanto¹, Eddy¹

¹Institut Bisnis Informasi Teknologi dan Bisnis, Universitas Pelita Harapan

*Corresponding Author: E-mail: sriapriantitarigan@gmail.com

Artikel Pengabdian

Article History:

Received: 11 Nov, 2024

Revised: 11 Dec, 2024

Accepted: 18 Dec, 2024

Kata Kunci:

Kewirausahaan, Pasar, Siswa

Keywords:

Entrepreneurship, Market, Students

DOI: [10.56338/jks.v7i12.6746](https://doi.org/10.56338/jks.v7i12.6746)

ABSTRAK

Saat ini di dunia yang terus berubah, ada banyak opsi yang dapat dilakukan oleh siswa Sekolah Menengah Atas untuk mengisi waktu luang mereka di luar proses pendidikan. Salah satu hal positif adalah menjadi anggota OSIS. Selama menjadi anggota OSIS, maka siswa mempunyai beberapa program kerja yang harus dijalankan sesuai dengan yang program yang telah disusun. Salah satu program yang mempunyai daya Tarik besar dari internal maupun eksternal adalah program pentas seni. Walaupun demikian, untuk menjalankan kegiatan tersebut banyak pihak yang tidak menyadari pentingnya aspek pasar untuk membuat kegiatan tersebut dapat menarik perhatian bagi peserta maupun pihak sponsor yang dapat mendukung kegiatan tersebut. Pengetahuan dasar mengenai aspek pasar dapat membantu untuk menentukan sasaran pasar yang tepat sehingga dapat memberikan kesuksesan pada sakegiatan tersebut. Selain itu tingkat kewirausahaan, performa dan motivasi dari siswa tersebut dapat lebih baik dalam membuat proposal bisnis sehingga merasakan seperti dunia usaha. Untuk itulah tim Pengabdian kepada Masyarakat yang berasal dari Institut Bisnis Informasi Teknologi dan Bisnis terinspirasi untuk mengadakan pengenalan aspek pasar bagi siswa SMA Brigjend Katamso Medan dalam menjalankan kegiatan program OSIS. Adapun sasaran dari program ini adalah siswa SMA Brigjend Katamso Medan khususnya anggota OSIS. Dengan pelaksanaan program ini diharapkan sebagian dari peserta termotivasi untuk lebih berprestasi dan berkarya secara maksimal kepada pihak internal maupun eksternal sekolah dengan sentuhan

ABSTRACT

Nowadays in a changing world, there are many options that can be done by high school students to fill their free time outside of the education process. One of the positive things is becoming a member of OSIS. During their time as a member of OSIS, students have several work programs that must be carried out in accordance with the programs that have been prepared. One program that has great appeal from both internal and external is the art performance program. However, to carry out these activities, many parties do not realize the importance of the market aspect to make these activities attractive to participants and sponsors who can support these activities. Basic knowledge of the market aspect can help determine the right market target so that it can provide success for these activities. In addition, the level of entrepreneurship, performance and motivation of these students can be better in making business proposals so that they feel like the business world. For this reason, the Community Service team from the Institute of Information Technology and Business was inspired to hold an introduction to the market aspect for SMA Brigjend Katamso Medan students in carrying out OSIS program activities. The target of this program is SMA Brigjend Katamso Medan students, especially OSIS members. By implementing this program, it is hoped that some of the participants will be motivated to achieve more and work optimally for both internal and external parties of the school with a personal touch.

PENDAHULUAN

SMA Brigjend Katamso yang terletak di daerah Sunggal, Medan Provinsi Sumatera Utara merupakan salah satu sekolah swasta yang menghasilkan beberapa alumni yang berkarya di seluruh penjuru tanah air sebagai pemimpin maupun pengusaha. Hal inilah yang melatar belakangi SMA Brigjend Katamso yang beralamat di Jl. Sunggal No. 370, Kota Medan. Salah satu hal yang dikembangkan adalah membimbing para anggota OSIS SMA Brigjend Katamso Medan mengadakan sebuah kegiatan pentas seni.

Acara pentas seni ini dapat menunjukkan bagaimana prestasi siswa secara akademik maupun non akademik yang dapat dipresentasikan kepada pihak internal yaitu orang tua dan guru serta pihak eksternal yaitu calon siswa sekolah, alumni maupun para sponsor acara tersebut. Salah satu hal yang terpenting untuk membuat sebuah kegiatan pentas seni yang baik adalah pembuatan proposal acara. Apabila sebuah proposal bisnis dapat memberikan pasar yang jelas maka akan banyak orang yang akan tertarik untuk ikut turut serta dalam kegiatan tersebut baik sebagai peserta lomba maupun sebagai sponsor penyandang dana. Seiring dengan keadaan tersebut maka satu tujuan dengan pemikiran dari tim Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) yang berasal dari Institut Bisnis Informasi Teknologi dan Bisnis (IB IT&B) dan Universitas Pelita Harapan (UPH) yang bertujuan untuk mengembangkan potensi dari setiap siswa – siswi yang menempuh pendidikan di sana untuk dapat diberikan pelatihan mengenai pentingnya aspek pasar sehingga siswa dapat lebih mudah untuk menentukan siapa pasar sasaran dan target untuk menjalankan kegiatan tersebut. Dengan diketahuinya aspek pasar sejak awal maka pengurus OSIS dapat memperoleh lebih banyak peserta maupun para penyandang dana agar tercapai kegiatan yang baik dan memenuhi harapan semua pihak sesuai dengan semangat kewirausahaan.

Untuk dapat mengetahui pasar, maka harus diketahui terlebih dahulu mengenai pasar. Menurut Kotler dan Armstrong (2016) pasar adalah sekelompok pelanggan potensial dengan kebutuhan-kebutuhan yang serupa yang mau menukarkan sesuatu yang berharga dengan para penjual yang menawarkan berbagai barang atau jasa yaitu cara-cara untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Untuk itulah, dalam hal ini diwakili oleh Tim PkM Institut Bisnis Informasi Teknologi dan Bisnis (IB IT&B) dan Universitas Pelita Harapan (UPH) turut serta memberikan pendampingan dan penyuluhan terhadap program anggota OSIS dalam pembuatan proposal bisnis dari sekolah. Pernyataan ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Ayuni (2015) terkait keadaan ekonomi dan dukungan keluarga terhadap siswa. Dengan mampu membuat proposal bisnis dengan baik pada usia remaja maka akan dapat membantu siswa untuk mengembangkan semangat wirausaha untuk menjalankan bisnis. Untuk itulah tim PkM Institut Bisnis Informasi Teknologi dan Bisnis (IB IT&B) dan Universitas Pelita Harapan (UPH) mengembangkan bahan ajar untuk membantu siswa mengenali aspek pasar sehingga dapat lebih baik dalam membuat sebuah proposal bisnis selain itu juga menambah minat siswa wirausaha dalam hal ini mengetahui pasar yang tepat untuk menjalankan kegiatan proposal bisnis dalam sebuah kegiatan pentas seni. Bahan ajar ini berisikan, pengenalan terhadap aspek pasar pengenalan terhadap lingkungan bisnis, cara membagi pasar berdasarkan segmentasi.

Menurut Cannon, dkk (2008) segmentasi pasar merupakan proses dua tahap dari (1) penentuan pasar produk yang luas dan (2) segmentasi pasar produk yang luas ini dalam rangka memilih pasar target dan membangun bauran pemasaran (marketing mix) yang sesuai. Segmentasi pasar adalah pembagian sebuah market menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda. Tujuan pengelompokan pasar adalah untuk membagi pasar yang berbeda-beda (heterogen) menjadi kelompok-kelompok pasar yang homogen, di mana setiap kelompoknya bisa ditargetkan untuk memasarkan suatu produk sesuai dengan kebutuhan, keinginan, ataupun karakteristik pembeli yang ada di pasar tersebut. Seperti yang disebutkan sebelumnya, tujuan utama pengelompokan pasar adalah untuk membagi pasar yang masih sangat luas menjadi beberapa pasar yang sifatnya homogen.

METODOLOGI

Seminggu sebelum kegiatan, tim mengadakan rapat untuk jalannya kegiatan nanti, dimulai dari mematangkan materi dan slide presentasi serta cara berinteraksi yang baik dengan para peserta seminar agar terjalin komunikasi yang efektif. Dalam rapat ini juga dibicarakan persiapan teknis bagi mahasiswa Institut Bisnis Informasi Teknologi dan Bisnis (IB IT&B) dan Universitas Pelita Harapan (UPH) yang akan membantu kami pada hari kegiatan seminar nanti. Tugas-tugas yang akan dikerjakannya meliputi registrasi, konsumsi dan asistensi sepanjang kegiatan seminar. Pada hari pelaksanaan seminar, tim tiba di sekolah pukul 07.30 pagi untuk mempersiapkan fasilitas-fasilitas dan memastikan uangan seminar sudah dapat digunakan dengan baik peralatan dan suhu ruangnya, dan sebagainya. Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan secara interaktif dan dialogis melalui seminar selama 3 jam yang didahului dengan materi dari para narasumber. Kegiatan dilanjutkan dengan diskusi dan tanya jawab antara siswa dengan narasumber mengenai permasalahan yang ada dalam diri siswa khususnya dalam pemilihan mitra dalam pembuatan panas seni. Dalam diskusi dan tanya jawab ini, para siswa akan memperoleh kesempatan untuk bertanya dan secara langsung memperoleh informasi berdasarkan pengalaman narasumber. Selain itu juga siswa juga dapat memberikan sharing atas pengalaman yang ada guna menambah pengetahuan bagi narasumber untuk kegiatan berikut. Sebagai umpan balik dalam kegiatan ini, kuesioner akan digunakan untuk mengukur tingkat kepuasan para orang tua siswa selama mengikuti kegiatan seminar ini dan kuesioner untuk mengukur efektivitas pemberian materi melalui seminar ini. Secara garis besar, anggota tim menjalankan tugas-tugasnya sesuai dengan yang sudah direncanakan, di mana sumberdaya manusia yang terlibat dalam kegiatan ini adalah dosen-dosen yang memiliki kepakaran untuk menyelesaikan persoalan mitra.

Adapun pelaksanaan dari PkM ini diharapkan dapat mendorong siswa dari Brigjend Katamso Medan untuk lebih meningkatkan motivasi untuk mengenal pasar sehingga dalam membuat proposal bisnis dengan semangat berwirausaha dalam jangka pendek. Setelah itu dalam jangka menengah ataupun panjang mereka yang tertarik untuk berwirausaha ini kemudian mulai untuk mempersiapkan usaha mereka mulai dari kecil.

HASIL

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh Tim Institut Bisnis Informasi Teknologi dan Bisnis (IB IT&B) dan Universitas Pelita Harapan (UPH) ini di Sekolah Menengah Atas Brigjend Katamso memiliki tahapan langkah – langkah dalam melaksanakan solusi sebagai berikut:

- a. Pengadaan peninjauan pendahuluan untuk mencari sekolah yang menjadi mitra dari pengabdian kepada masyarakat ini.
- b. Perkenalan dengan Pimpinan dari sekolah yang menjadi calon mitra dari pengabdian kepada masyarakat ini.
- c. Pengiriman proposal tahap awal ke sekolah yang sudah terpilih untuk ditindaklanjuti sebagai prospek.
- d. Penerimaan persetujuan secara verbal dari pihak sekolah untuk pengadaan pengabdian kepada masyarakat ini.
- e. Penerimaan persetujuan secara tertulis dari pihak sekolah untuk pengadaan pengabdian kepada masyarakat yang dibuktikan dengan surat pernyataan kesediaan bekerja sama.
- f. Pembuatan proposal ke LPPM Institut Bisnis Informasi Teknologi dan Bisnis (IB IT&B) dan Universitas Pelita Harapan (UPH) untuk permohonan pendanaan terhadap proposal yang sudah disetujui oleh pihak sekolah.

- g. Penyerahan proposal ke LPPM Institut Bisnis Informasi Teknologi dan Bisnis (IB IT&B) dan Universitas Pelita Harapan (UPH) untuk diverifikasi data dan kelengkapan dari pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat ini.
- h. Pembuatan materi bahan ajar yang digunakan untuk pengabdian kepada masyarakat di sekolah yang menjadi mitra.
- i. Pembelian perlengkapan dan peralatan pendukung untuk proses pengabdian kepada masyarakat di sekolah yang menjadi mitra.
- j. Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat di sekolah yang menjadi mitra bersama dengan tim gabungan dosen dan mahasiswa LPPM Institut Bisnis Informasi Teknologi dan Bisnis (IB IT&B) dan Universitas Pelita Harapan (UPH).
- k. Pelaksanaan evaluasi dari pengabdian kepada masyarakat di sekolah yang menjadi mitra oleh tim gabungan dosen dan mahasiswa LPPM Institut Bisnis Informasi Teknologi dan Bisnis (IB IT&B) dan Universitas Pelita Harapan (UPH).
- l. Pengolahan data hasil evaluasi dari pengabdian kepada masyarakat di sekolah yang menjadi mitra oleh tim gabungan dosen dan mahasiswa LPPM Institut Bisnis Informasi Teknologi dan Bisnis (IB IT&B) dan Universitas Pelita Harapan (UPH).
- m. Penulisan laporan akhir dari pengabdian kepada masyarakat yang sudah disesuaikan dengan standar untuk kemudian diserahkan ke LPPM Institut Bisnis Informasi Teknologi dan Bisnis (IB IT&B) dan Universitas Pelita Harapan (UPH).
- n. Pelaksanaan monitoring dan evaluasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan reviewer yang berasal dari LPPM Institut Bisnis Informasi Teknologi dan Bisnis (IB IT&B) dan Universitas Pelita Harapan (UPH).

PEMBAHASAN

Dengan pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat ini, diharapkan tim dapat menghasilkan luaran setelah melewati tahapan mulai dari persiapan, pelaksanaan, pengolahan sampai dengan penulisan laporan. Luaran dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah berupa satu set bahan ajar mengenai aspek pasar. Luaran tersebut akan disajikan berupa artikel ilmiah. Tidak hanya itu, materi yang digunakan dalam pelaksanaan PkM akan dibentuk menjadi bahan ajar yang dapat dipergunakan civitas akademika Institut Bisnis Informasi Teknologi dan Bisnis (IB IT&B) dan Universitas Pelita Harapan (UPH). Bahan Ajar ini nantinya juga dapat digunakan sebagai salah satu bahan ajar pada mata kuliah yang terdapat pada mata kuliah yakni Studi Kelayakan Bisnis. Tidak berhenti sampai disini saja, tim Pengabdian kepada Masyarakat juga berencana untuk melanjutkan membuat program sejenis untuk membangun kerjasama yang baik maupun membagi pengetahuan akan ilmu manajemen lain di sekolah – sekolah yang ada di Medan sesuai dengan himbauan dari Institut Bisnis Informasi Teknologi dan Bisnis (IB IT&B) dan Universitas Pelita Harapan (UPH). Hal ini untuk memudahkan akses dari perguruan tinggi menuju ke mitra dan juga optimalisasi program yang diberikan baik dari segi operasional maupun non-operasional.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berupa pengenalan aspek pasar dalam pembuatan proposal bisnis dilaksanakan dengan baik dan berjalan sesuai rencana tujuan yang diinginkan. Hal ini dapat dilihat dengan masukan yang di dapat dari kuesioner yang dibagikan selama acara berlangsung. Dengan adanya pemberian materi dan sharing di antara para peserta diharapkan pula dapat membentuk beberapa pokok bahasan yang menarik dan lebih rinci yang dapat digunakan oleh para anggota OSIS SMA Brigjend Katamso untuk dapat mengenali aspek pasar sehingga dapat mempermudah dalam memperoleh mitra sponsorship pada kegiatan pentas seni sekolah. Selain itu juga diharapkan dapat menjadi dasar bagi siswa dengan mengenali pasar yang dituju dapat menambah wawasan dan menambah ide dalam membuat usaha sehingga dapat menjadi wirausaha muda yang sukses.

REKOMENDASI

Untuk kegiatan berikut, disarankan agar dibuat bahan ajar jadi yang lebih baik serta dapat digunakan oleh berbagai pihak, baik untuk bahan ajar maupun untuk kepentingan pemasaran bagi pihak Institut Bisnis Informasi Teknologi dan Bisnis (IB IT&B) dan Universitas Pelita Harapan (UPH) dalam memberikan pengajaran mengenai kewirausahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ayuni, A. N. (2015). Kematangan Karir Siswa Kelas XI Ditinjau dari Tingkat Pendidikan Orang Tua dan Keadaan Ekonomi Keluarga di SMA Negeri 1 Pakem Tahun Ajaran 2014/2015. *Jurnal Riset Mahasiswa Bimbingan Dan Konseling*.
- Cannon, J. P., Jr., W. D. P., & McCarthy, E. J. (2008). *Pemasaran Dasar. Pendekatan Manajerial Global*. Buku 1. Edisi 16. Jakarta : Salemba Empat.
- Kotler, Philip and Gary Amstrong. (2016). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edii13. Jilid 1. Jakarta:Erlangga