



Journal of Human And Education
Volume 3, No. 2, Tahun 2023, pp 434-439
E-ISSN 2776-5857, P-ISSN 2776-7876
Website: <https://jahe.or.id/index.php/jahe/index>

Peran Marketing Skill Untuk Meningkatkan Kemampuan Berbisnis Studi Kasus Siswa/Siswi SMA YP. Dharma Utama

**Refi Mariska¹, Ibnu Syawali Manurung², Al Yusri Lubis³, Andri Widiani⁴, Annis Ulul Azmi⁵,
Intan Melati⁶, Laiyinna Misqa Effendi⁷, Susilawati⁸**

KN 40 UINSU, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara^{1,2,3,4,5,6,7,8}

Email : refimariska010103@gmail.com¹, syawaliibnu48@gmail.com², alyusrilubis@gmail.com³,
andriwidiani7@gmail.com⁴, annisaazmi030303@gmail.com⁵, intaniamelati847@gmail.com⁶,
laiyinnamisqhaefendii@gmail.com⁷, susilawati@uinsu.ac.id⁸

Abstrak

Penelitian ini membahas peran keterampilan pemasaran dalam meningkatkan kemampuan berbisnis siswa/i di Sekolah Dharma Utama. Dengan pertumbuhan pesat dalam dunia bisnis dan perubahan yang cepat dalam lingkungan ekonomi, penting bagi siswa untuk mengembangkan keterampilan pemasaran yang kuat. Penelitian ini menggali konsep keterampilan pemasaran dan bagaimana penerapannya dapat memberikan manfaat kepada siswa dalam meningkatkan kemampuan berbisnis mereka. Metode penelitian menggunakan metode kualitatif dengan melibatkan survei dan wawancara dengan siswa dan pengajar di Sekolah Dharma Utama. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengembangan keterampilan pemasaran dapat membantu siswa menjadi lebih kompeten dalam memahami pasar, mengembangkan produk atau layanan, dan mempromosikannya. Ini juga dapat membantu mereka memahami konsep bisnis secara holistik. Selain itu, siswa/i yang memiliki keterampilan pemasaran yang baik cenderung lebih percaya diri dalam menjalankan bisnis mereka sendiri di masa depan. Hasil penelitian ini dapat menjadi panduan bagi sekolah dalam merancang program pendidikan yang lebih berorientasi pada pengembangan keterampilan pemasaran untuk meningkatkan kemampuan berbisnis siswa/i di masa depan.

Kata Kunci : *Marketing Skill, Berwirausaha, Kemampuan Berbisnis*

Abstract

This research discusses the role of marketing skills in improving students' business abilities at Dharma Utama School. With the rapid growth in the business world and rapid changes in the economic environment, it is important for students to develop strong marketing skills. This research explores the concept of marketing skills and how its application can benefit students in improving their business skills. The research method uses qualitative methods involving surveys and interviews with students and teachers at the Dharma Utama School. The research results show that developing marketing skills can help students become more competent in understanding the market, developing products or services, and promoting them. This can also

Copyright: Refi Mariska, Ibnu Syawali Manurung, Al Yusri Lubis, Andri Widiani, Annis Ulul Azmi, Intan Melati, Laiyinna Misqa Effendi, Susilawati

help them understand business concepts holistically. In addition, students who have good marketing skills tend to be more confident in running their own business in the future. The results of this research can be a guide for schools in designing educational programs that are more oriented towards developing marketing skills to improve students' business abilities in the future.

Keywords: *Marketing Skill, Entrepreneurship, Business Ability*

PENDAHULUAN

Di era yang semakin digital dan kompetitif ini, kemampuan berbisnis bukan lagi hal yang hanya relevan bagi para pebisnis profesional. Bahkan siswa SMA seperti yang berada di SMA Dharma Utama juga perlu memahami dasar-dasar bisnis dan memiliki keterampilan pemasaran yang kuat. Hal ini tidak hanya bermanfaat untuk masa depan mereka sebagai wirausahawan, tetapi juga untuk meraih kesuksesan dalam berbagai aspek kehidupan.

Marketing skill atau keterampilan pemasaran memegang peranan penting dalam meningkatkan kemampuan berbisnis siswa SMA Dharma Utama. Dalam dunia yang terus berkembang, pemahaman tentang bagaimana produk atau jasa diperkenalkan kepada konsumen dan bagaimana membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan sangatlah berharga. Pemasaran tidak hanya tentang menjual, tetapi juga tentang mengidentifikasi peluang, memahami kebutuhan pasar, dan mengembangkan strategi yang efektif.

Dalam penyuluhan/penelitian ini nantinya akan menjelajahi peran keterampilan pemasaran dalam meningkatkan kemampuan berbisnis siswa SMA Dharma Utama dan akan mengulas mengapa pemasaran menjadi elemen kunci dalam keberhasilan bisnis modern, bagaimana siswa dapat mengembangkan keterampilan ini, dan mengapa hal ini penting dalam persiapan mereka untuk masa depan yang cerah di dunia bisnis yang dinamis.

Narasumber mengadakan penyuluhan kepada siswa dengan tema "Peran Keterampilan Pemasaran Untuk Meningkatkan Kemampuan Bisnis Siswa SMA YP". Dharma Utama," dimana penyuluhan ini bertujuan untuk memperkenalkan betapa pentingnya keterampilan pemasaran ini dalam keterampilan berbisnis. Narasumber didampingi oleh tim mahasiswa Febi dari Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Peserta dalam program ini berjumlah 35 orang, semuanya Mereka duduk di kelas XII yang terletak di Kecamatan Serba Guna Kabupaten Serdang Bedagai, Dusun Sukasari 4b.



Copyright: Refi Mariska, Ibnu Syawali Manurung, Al Yusri Lubis, Andri Widiani, Annis Ulul Azmi, Intan Melati , Laiyinna Misqa Effendi, Susilawati

Gambar 1. Kegiatan Penyuluhan di Sekolah YP. Dharma Utama



Gambar 2. Kegiatan Penyuluhan di Sekolah YP. Dharma Utama

Apalagi jika kita ingin mendirikan perusahaan, keterampilan pemasaran sangatlah penting. Hal ini dapat dijadikan sebagai pendamping proses pembelajaran melalui proses pendidikan kewirausahaan di sekolah, kampus, bahkan di luar institusi.

Keterampilan pemasaran adalah kompetensi pemasaran yang merupakan proses terpadu yang memungkinkan bisnis menggunakan keahlian pemasaran, pelanggan, pemasok, dan aliansi sebagai pembeda dalam pemberian layanan. (Hidayatullah, Rohman, and Utama 2022) Kemampuan atau kinerja perusahaan dalam melakukan kegiatan pemasaran, termasuk pengenalan produk dan usaha, pengembangan posisi pasar, identifikasi pasar sasaran, pendistribusian barang yang dapat memuaskan pelanggan, serta pengaturan dan pencapaian penjualan perusahaan. dan target keuntungan, bisa juga disebut sebagai keterampilan pemasaran. Upaya pemasaran suatu perusahaan bertujuan untuk meningkatkan penjualan, pangsa pasar, profitabilitas, kebahagiaan pelanggan, citra merek, dan stabilitas di pasar. (Metera and Mekarsari 2022).

Karena seorang wirausahawan juga memiliki sifat-sifat kewirausahaan, maka istilah "kewirausahaan" tidak hanya merujuk pada sifat-sifat tersebut saja. Kapasitas wirausaha untuk berhasil dalam lingkungan usaha (bisnis) nampaknya identik dengan kewirausahaan. Menurut banyak literatur, inti dari kewirausahaan adalah tindakan menambah nilai pada pasar dengan mengintegrasikan sumber daya dengan cara yang baru dan baru agar dapat bersaing. (Khamimah 2021). Identifikasi, pengembangan, dan realisasi suatu visi merupakan proses kewirausahaan (Bahasa Inggris: entrepreneurship). Visi tersebut mungkin berupa konsep baru, pembukaan, atau metode menjalankan bisnis yang lebih efektif. Konsekuensi akhir dari prosedur ini adalah pembentukan perusahaan baru dalam keadaan yang berisiko atau tidak jelas. (Soputan, Mamuaja, and Krisnanda 2021). Orang-orang yang ingin memulai bisnis mereka sendiri di tengah

kondisi perekonomian yang sulit saat ini harus mampu menguasai berbagai keterampilan yang dapat dipindahtanggankan. Proses kewirausahaan kemudian akan memanfaatkan kemampuan tersebut sebagai penunjang agar dapat maju.(Sukirman 2017).

Kemampuan untuk bertindak cepat dan benar disebut sebagai keterampilan. Kemampuan-kemampuan ini, terutama dalam bidang kewirausahaan, dipandang berguna dalam kehidupan modern. Dalam kaitannya dengan keberadaan bakat wirausaha dalam kehidupan, setidaknya kita menemukan sejumlah elemen penting yang merupakan komponen penting dalam kewirausahaan.(Setiani and Rasto 2016). Memulai bisnis mungkin sederhana, namun dibutuhkan ketahanan, ketabahan mental, komitmen moral, dan semangat juang yang kuat untuk mendirikan perusahaan yang sukses. Dia dapat menemukan apa yang diperlukan untuk membuat kewirausahaan berhasil sesuai dengan faktor-faktor yang ada jika dia mau. Dibutuhkan pengembangan kemampuan Anda untuk menjadi seorang wirausaha. Dengan pertumbuhan perusahaan baru, talenta dan kompetensi yang diperlukan juga akan terus meningkat. (Sandroto 2021).

Media sosial adalah komponen penting dari pemasaran digital, juga dikenal sebagai Pemasaran Media Sosial (SMM), karena media sosial menawarkan platform yang mudah digunakan untuk mempromosikan barang dan jasa serta memperkenalkan diri. Cara terbaik untuk memasarkan bisnis online adalah melalui media sosial, yang memiliki banyak keuntungan bagi bisnis, termasuk meningkatkan pengenalan merek, mempermudah menarik klien baru, meningkatkan lalu lintas dan peringkat mesin pencari, dan menjaga hubungan pelanggan yang positif. Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, Line, YouTube, Skype, FB Messenger, WhatsApp, WeChat, BBM, dan Telegram hanyalah beberapa dari 12 situs media sosial yang digunakan di Indonesia.

Agar suatu perusahaan dapat eksis, kita harus mengelola dana secara bijak dan efektif, salah satunya melalui investasi. Investasi adalah pengeluaran modal yang sering dilakukan dalam jangka waktu yang lama untuk perolehan seluruh aset atau pembelian saham dan surat berharga untuk mendapatkan keuntungan.(Fitriasuri and Simanjuntak 2022)

Persiapan untuk memulai bisnis mencakup mempelajari cara menggunakan keterampilan pemasaran, melakukan investasi, dan menangani uang tunai secara efektif. Mereka dapat meningkatkan pengenalan merek dan pertumbuhan bisnis dengan keahlian pemasaran. Salah satunya adalah dengan kuliah sambil melanjutkan pendidikan. Kapasitas atau kinerja suatu korporasi dalam menjalankan operasi pemasaran dapat disimpulkan dari penjelasan yang diberikan di atas sebagai talenta pemasaran. Untuk sukses membangun dan menjalankan bisnisnya di masa depan, generasi muda saat ini, khususnya anak sekolah, perlu memiliki pengetahuan dan kemampuan pemasaran yang kuat. Kami mahasiswa Kelompok KKN 40 Universitas Islam Negeri Febi Sumatera Utara ingin memberikan inspirasi kepada mahasiswa YP. Dharma Utama melalui penjangkauan ini.

METODE

Penyuluhan ini diikuti oleh 35 siswa kelas XII sejak bulan Februari. Sesi terapi akan berlangsung selama tiga jam pada tanggal 10 Agustus 2023 pukul 08.00 hingga 10.00 WIB. Desa Dharma Utama Sukasari, tempat kegiatan ini digalakkan dan dilaksanakan, dan pengarahannya ini diresmikan oleh sahabat kami Al-Yusri Lubis.

Serangkaian latihan yang berlangsung selama tiga jam mencakup pelajaran tentang pengelolaan uang yang efektif, investasi, dan teknik pemasaran. Tugas-tugas tersebut dilaksanakan dengan urutan sebagai berikut: pertama, kita harus memahami apa itu bakat pemasaran, betapa pentingnya mereka untuk sukses dalam dunia bisnis, dan bagaimana cara memperolehnya. Narasumber dan tim kemudian menyampaikan pemaparan kedua mengenai cara efektif menangani atau mengelola dana. Para siswa kemudian diajari cara melakukan investasi yang bijak, dan kami memberi mereka contoh dengan

menunjukkan perangkat lunak yang sesuai untuk berinvestasi. Dengan cara ini, peserta secara implisit diminta untuk membantu pemahaman informasi yang disajikan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sekolah YP menjadi lokasi terapi ini. Peserta sesi penyuluhan bertajuk “Peran Keterampilan Pemasaran Untuk Meningkatkan Kemampuan Bisnis Siswa SMA YP” yang diselenggarakan di Dharma Utama Desa Sukasari pada Kamis, 10 Agustus 2023 memberikan tanggapan yang sangat baik. Dharma Utama, tim dari mahasiswa Febi Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Tujuan utama pelaksanaannya yang menyasar mahasiswa YP telah tercapai. Dharma Utama kompeten, memahami, dan memiliki wawasan tentang bagaimana teknologi dapat digunakan untuk memberdayakan masyarakat. Dia juga memiliki pengetahuan tentang strategi pemasaran dan pengelolaan uang yang efektif. Temuan dan pembahasan penyuluhan adalah sebagai berikut:

1. Menjelaskan pentingnya berinvestasi, mengelola keuangan, dan keterampilan pemasaran agar memulai usaha di kemudian hari lebih sederhana.
2. Kenali cara menggunakan bahasa yang tepat dalam situasi sosial saat menyajikan informasi sehingga calon pelanggan dapat memutuskan apa yang harus dilakukan selanjutnya.
3. Kenali dan mampu menggunakan situs media sosial seperti Instagram dan Facebook sebagai bagian dari pengetahuan Anda tentang internet marketing.
4. Sebagai bagian dari pemasaran media sosial, memberikan pengetahuan tentang teknologi dan kemajuannya untuk memungkinkan penerapan yang tepat dan efisien dalam konteks organisasi kecil dan menengah.
5. Menjelaskan cara berinvestasi dan cara melakukannya pada aplikasi yang sudah dijamin oleh OJK sehingga pada akhirnya menguntungkan.
6. Memiliki keterampilan manajemen keuangan yang baik dan kemampuan untuk mengembangkan atau memulai perusahaan baru untuk menghindari kebangkrutan.

Agar peserta memahami apa yang disampaikan, narasumber memberikan penjelasan yang singkat dan lugas. Informasi teoritis didasarkan pada temuan penelitian dan pendapat para ahli yang telah disaring dari sumbernya. Peserta sesi berikutnya, termasuk anak-anak kelas XII, diinstruksikan untuk memanfaatkan ponsel jika ingin sukses meluncurkan bisnis dan berinvestasi. Peserta mendapat pengarahan cara berinvestasi menggunakan aplikasi yang sudah terdaftar di OJK. Mereka juga menerima instruksi tentang bagaimana menggunakan tata bahasa yang tepat untuk menarik perhatian konsumen dan memaksa mereka membeli barang-barang yang ditampilkan.

Para peserta juga mendapat berbagai nasehat mengenai strategi pemasaran produk yang efektif serta informasi kapan harus menjual atau mengiklankan suatu barang. Usai terapi, peserta berkesempatan mengevaluasi hasil konseling yang telah dijalani, beserta tanya jawab yang menyertainya. Di akhir sesi pelatihan, peserta diharapkan dapat langsung memanfaatkan informasi yang diperoleh secara langsung memanfaatkan teknologi digital dalam memasarkan suatu produk atau memulai usaha. Jika ada yang belum dipahami, mereka dapat meminta klarifikasi kepada presenter.

SIMPULAN

Kemampuan berbisnis merupakan aspek kunci dalam dunia pendidikan yang dapat membantu siswa/siswi Dharma Utama untuk meraih kesuksesan dalam kehidupan pribadi dan profesional mereka. Salah satu elemen utama dalam kemampuan berbisnis adalah keterampilan pemasaran. Mereka dapat mengartikulasikan nilai unik dari produk atau layanan mereka, serta meyakinkan orang lain untuk membeli atau berinvestasi dalam bisnis mereka. Keterampilan pemasaran juga melibatkan pemahaman yang mendalam tentang tren pasar, perubahan perilaku konsumen, dan inovasi dalam teknologi. Siswa/siswi Dharma Utama yang terampil dalam keterampilan pemasaran akan lebih mampu beradaptasi dengan perubahan cepat dalam lingkungan bisnis dan menciptakan solusi kreatif untuk menyelesaikan

masalah. Selain itu, penerapan keterampilan pemasaran dapat memberikan manfaat langsung dalam pengembangan bisnis siswa/siswi Dharma Utama. Mereka dapat menggunakan keterampilan ini untuk memasarkan produk atau layanan mereka sendiri, memulai usaha kecil-kecilan, atau bahkan bekerja dalam tim pemasaran di perusahaan-perusahaan besar.

Ucapan Terima Kasih

Kami mengucapkan terima kasih kepada Ibu Dr. Susilawati, SKM, M.Kes yang telah menjadi dosen kami dan membantu kami melaksanakan KKN di Desa Sukasari serta menulis jurnal ini. Kami juga ingin meluangkan waktu sejenak untuk mengucapkan terima kasih kepada orang tua kami yang telah membantu kami dalam program KKN ini dan terima kasih juga kami ucapkan kepada kelompok KKN 40 UINSU. Pemerintah Desa Sukasari, Bapak Karmadi selaku kepala desa, dan Bapak Tarmin selaku kepala sekolah SMA Yp Dharma Utama patut kami ucapkan terima kasih yang setulus-tulusnya dan Masyarakat yang telah menyambut dan mendukung kami dalam menjalankan rencana dan program yang telah kami buat.

DAFTAR PUSTAKA

- Fitriasuri, Fitriasuri, and Rahayu Maharani Abhelia Simanjuntak. 2022. "Pengaruh Pengetahuan Investasi, Manfaat Motivasi, Dan Modal Minimal Investasi Terhadap Keputusan Investasi Di Pasar Modal." *Owner* 6(4):3333-43. doi: 10.33395/owner.v6i4.1186.
- Hidayatullah, David, Fahmi Fathur Rohman, and Rifki Utama. 2022. "Peran Digital Marketing Sebagai Skills Kewirausahaan Di Era Society 5.0." *EXERO : Journal of Research in Business and Economics* 05(02):163-74.
- Khamimah, Wininatin. 2021. "Peran Kewirausahaan Dalam Memajukan Perekonomian Indonesia." *Jurnal Disrupsi Bisnis* 4(3):2017. doi: 10.32493/dr.v4i3.9676.
- Metera, I. Gde Made, and Ni Ketut Adi Mekarsari. 2022. "Widya Amerta Jurnal Manajemen Fak. Ekonomi, Vol. 5 No. 2 September 2018 1." *Jurnal Manajemen Widya Amerta Fakultas Ekonomi* 9(1):1-15.
- Sandroto, Christine Winstinindah. 2021. "Pelatihan: Pentingnya Soft Skill Untuk Kesuksesan Kerja Bagi Siswa-Siswi Sekolah Menengah Kejuruan." *Martabe : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 4(1):298. doi: 10.31604/jpm.v4i1.298-305.
- Setiani, Fani, and Rasto Rasto. 2016. "Mengembangkan Soft Skill Siswa Melalui Proses Pembelajaran." *Jurnal Pendidikan Manajemen Perkantoran* 1(1):160. doi: 10.17509/jpm.v1i1.3272.
- Soputan, Grace Jenny, Nova Ch Mamuaja, and Made Krisnanda. 2021. "Strategi Membentuk Wirausaha Baru Di Kampus." *Jurnal Kewirausahaan Dan Bisnis* 26(1):45. doi: 10.20961/jkb.v26i1.45268.
- Sukirman, Sukirman. 2017. "Jiwa Kewirausahaan Dan Nilai Kewirausahaan Meningkatkan Kemandirian Usaha Melalui Perilaku Kewirausahaan." *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis* 20(1):117. doi: 10.24914/jeb.v20i1.318.