

Simulasi Bisnis Virtual: Menumbuhkan Semangat Kewirausahaan Siswa SMA/SMK di Kabupaten Gresik

Muhammad Akbar, Erlina Diamastuti, Sugeng Firdausi

Disubmit: 29 Januari 2024
Diterima: 10 Februari 2024
Diterbitkan: 06 Juli 2024

Kata kunci: *experiential learning*, gamifikasi, kewirausahaan, simulasi bisnis.

ABSTRAK

Program pengabdian masyarakat ini berupa pelatihan/seminar kepada siswa SMA/SMK. Sekolah yang menjadi tujuan adalah sekolah unggulan yang ada di Gresik, yang kurikulumnya juga mengajarkan mata pelajaran kewirausahaan. Aplikasi simulasi bisnis virtual yang digunakan adalah MonsoonSIM. Aplikasi ini menggunakan metode *experiential learning*, dengan permainan bisnis virtual. Tujuan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah menumbuhkan serta memperkuat jiwa kewirausahaan siswa SMA/SMK agar dapat mandiri dan kompetitif menghadapi persaingan. Terdapat 3 SMA/SMK yang mendapatkan pelatihan secara terpadu. Hasil kegiatan ini, siswa menjadi lebih bersemangat, merasa senang, dan dapat berpartisipasi aktif selama kegiatan berlangsung. Dengan transfer teknologi tepat guna melalui media pembelajaran yang tepat (berbasis gamifikasi) diharapkan dapat meningkatkan semangat kewirausahaan para siswa SMA/SMK.

PENDAHULUAN

Perguruan tinggi menjadi salah satu tumpuan harapan untuk memberikan solusi kepada masyarakat dalam upaya meraih masa depan gemilang. Hal ini dapat dipahami karena peran strategis perguruan dalam mempersiapkan generasi muda yang akan menguasai masa depan bangsa. Untuk itu, perguruan tinggi melakukan berbagai upaya inkulturasi berupa ilmu, keterampilan, dan tata nilai universal agar generasi muda dapat melakukan aktualisasi diri sebagai garda depan bangsa. Generasi muda dalam hal ini tidak hanya mahasiswa tetapi juga masyarakat umum khususnya pelajar sekolah dasar sampai sekolah menengah atas. Usaha dalam menanamkan jiwa dan semangat kewirausahaan bagi siswa/pelajar terus digalakkan dan ditingkatkan sejak usia dini, tentunya dengan berbagai metode dan strategi yang membuat siswa/pelajar tertarik untuk berwirausaha. Penerapan nilai-nilai kewirausahaan pada anak usia dini di sekolah dapat dilaksanakan dengan berbagai acara, salah satunya adalah melalui pembelajaran aktif yang konkrit^[1]

Program Studi Akuntansi Universitas Internasional Semen Indonesia memiliki kurikulum yang telah disusun untuk menyiapkan lulusannya agar bisa mandiri dan mampu berkompetisi. Salah satu wujud upayanya dituangkan dalam mata kuliah Simulasi Bisnis dengan menggunakan metode *experiential learning*. Metode ini dijalankan pada aplikasi simulasi bisnis virtual berbasis *gamification* yang bertujuan untuk memberikan pengalaman menjalankan bisnis sesuai dengan keadaan yang sebenarnya, seperti: bagaimana pengadaan pembelian barang dagangan kemudian menjualnya, bagaimana melakukan analisa pemilihan lokasi tempat usaha, bagaimana menetapkan harga jual, bagaimana meningkatkan penjualan dengan menggunakan saluran pemasaran dan lainnya. Game simulasi bisnis yang digunakan sebagai alat pendidikan dapat membawa keuntungan jika memiliki faktor-faktor seperti kegunaan yang dirasakan, kemudahan penggunaan yang dirasakan, dan kesenangan yang dirasakan^[2]. Selain itu itu, dalam simulasi bisnis ini, pembelajar akan mendapatkan pengalaman memecahkan masalah-masalah yang sering terjadi saat menjalankan bisnis.

Kewirausahaan adalah mengidentifikasi, mengembangkan, dan membawa visi tersebut bisa berupa ide inovatif, peluang, cara yang lebih baik dalam menjalankan sesuatu^[3]. Hasil akhir dari proses tersebut adalah penciptaan usaha baru yang dibentuk pada kondisi resiko atau ketidakpastian. *Entrepreneurial skill* Berkaitan dengan kemampuan mengubah sesuatu menjadi sesuatu yang lebih baik. Dengan demikian seorang *entrepreneur* harus tetap berlandaskan pada kemampuannya menerapkan fungsi-fungsi manajemen agar usaha dijalkannya dapat berhasil dengan baik. Seseorang wirausahaan selalu diharapkan mengharuskan menghadapi resiko atau peluang yang muncul, serta sering dikaitkan dengan tindakan yang kreatif dan inovatif.

Orang yang melakukan kegiatan kewirausahaan disebut wirausahawan. Muncul pertanyaan mengapa seseorang wirausahawan (*entrepreneur*) mempunyai cara berpikir yang berbeda dari manusia pada umumnya. Mereka mempunyai motivasi panggilan jiwa, persepsi dan emosi yang sangat terkait dengan nilai-nilai, sikap dan perilaku sebagai manusia unggul^[4]. Untuk menjadi seorang berwirausaha, hal yang paling mendasar yang harus dilakukan atau dimiliki individu adalah dengan memiliki karakteristik atau jiwa kewirausahaan dalam dirinya. Hal yang terpenting dalam menjadi wirausaha adalah menanamkan jiwa wirausahaan dalam diri individu. Dengan adanya jiwa kewirausahaan itu sendiri merupakan keyakinan yang kuat akan harga atau nilai sesuatu yang menjadi bidang kegiatan usaha atau bisnis yang ada dalam dirinya^[5].

Program pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pelatihan kewirausahaan kepada siswa SMA/SMK di kabupaten Gresik dengan menggunakan metode *experiential learning* berbasis *gamification*. Dengan program kemitraan masyarakat yang diusulkan diharapkan dapat memberikan manfaat kepada siswa SMA/SMK dalam menumbuhkan semangat kewirausahaan, sehingga mampu menjadi pribadi yang mandiri dan kompetitif.

METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dibagi menjadi dua tahapan, yaitu tahapan persiapan dan tahapan pelaksanaan. Tahapan persiapan dengan berkoordinasi dengan pihak SMA/SMK yang nanti akan diajak berpartisipasi. Sekolah yang menjadi tujuan adalah sekolah unggulan yang ada di Gresik, yang kurikulumnya juga mengajarkan mata pelajaran kewirausahaan. Tahapan pelaksanaan dengan memberikan pelatihan simulasi bisnis virtual kepada siswa SMA/SMK menggunakan aplikasi MonsoonSIM. MonsoonSIM adalah platform

pembelajaran berbasis pengalaman berbasis internet yang menggabungkan pembelajaran berbasis pengalaman dan sosial ke dalam pendidikan formal^[6]. Jadwal pelatihan simulasi bisnis virtual dilakukan sebanyak 3 kali pertemuan tiap sekolah. Simulasi bisnis yang akan diberikan adalah konsep bisnis perusahaan dagang. Setelah pelaksanaan 3 kali simulasi bisnis virtual, siswa akan diminta untuk mengisi survei. Yang mana survei tersebut akan dijadikan sebagai bahan evaluasi dan umpan balik kegiatan pengabdian masyarakat ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada tahapan persiapan, SMA/SMK yang akan diberikan pelatihan diantaranya: SMA NU 1 Gresik, SMAN 1 Manyar, dan SMA Semen Gresik. Siswa yang akan diberi pelatihan adalah siswa kelas X dan kelas XII, yang pada saat diberi pelatihan sedang mengampu mata pelajaran Kewirausahaan. Total kelas yang akan diberi pelatihan sebanyak 7 kelas dari ketiga sekolah tersebut, dengan jumlah siswa kurang lebih sebanyak 140 orang.

Rencana pembelajaran sudah disusun oleh tim dosen, yang dibagi menjadi 3 kali pertemuan untuk tiap kelas. Perencanaan pembelajaran disusun bertujuan agar siswa dapat memahami alur proses bisnis dan merasakan pengalaman bagaimana mengelola bisnis dan bagaimana mengatasi permasalahan yang dialami sewaktu menjalankan bisnis tersebut. Aplikasi yang digunakan adalah MonsoonSIM. Aplikasi ini mempraktekkan simulasi bisnis secara virtual dengan menggunakan metode *experiential learning* berbasis *gamification*.

Tabel 1. Rencana Pembelajaran

Materi ke-	Uraian Materi
1	<ul style="list-style-type: none"> • Pengenalan aplikasi dan membuat akun simulasi virtual. • Konsep usaha perdagangan. • Konsep pengadaan barang dagangan (<i>procurement</i>). • Analisis lingkungan bisnis: lokasi.
2	<ul style="list-style-type: none"> • Cara meningkatkan penjualan melalui ekspansi bisnis: buka cabang. • Konsep usaha perdagangan. • Analisis lingkungan bisnis: <i>market demand</i>.
3	<ul style="list-style-type: none"> • Brand awareness: pengaruh <i>marketing expense</i> dan <i>marketing channel</i> terhadap penjualan. • Konsep usaha perdagangan. • Analisis lingkungan bisnis: vendor pengadaan barang. • Evaluasi pembelajaran

Pada tahapan pelaksanaan, dimulai dengan pengenalan aplikasi simulasi bisnis virtual kepada siswa. Setiap sesi simulasi akan dilaksanakan berdasarkan waktu virtual yang sudah diatur. Setiap sesi siswa akan memainkan simulasi bisnis selama 30 hari virtual. Hari dalam simulasi diatur dengan waktu 25 detik tiap 1 hari virtual (25 detik/hari). Setiap kelas dibagi menjadi beberapa kelompok yang beranggotakan maksimal 5 siswa tiap kelompoknya. Produk bisnis yang akan disimulasikan adalah jus buah dalam kemasan, yang memiliki 3 varian yaitu: jus apel, jus jeruk, dan jus melon. Setiap akhir materi akan dilakukan evaluasi agar para siswa dapat belajar dari setiap keputusan yang mereka ambil.

Tim dosen kemudian mempraktikkan tutorial melakukan bisnis yang diawali dengan membuka lokasi usaha dengan sistem sewa. Lokasi usaha yang tersedia di negara-negara Asia Tenggara, diantaranya: Jakarta, Singapura, Kuala Lumpur, Manila, Bangkok, Ho Chi Minh, dan Denpasar. Terdapat informasi jumlah populasi dan segmentasi populasi menurut usia di setiap lokasi yang akan dipilih. Setelah memutuskan untuk membuka lokasi usaha, selanjutnya akan mempraktikkan untuk melakukan pengadaan/ pembelian barang dagangan. Pengadaan barang dilakukan dengan keputusan memilih vendor pengadaan yang memberikan harga barang yang paling murah. Setelah tutorial, para siswa mulai mempraktikkan simulasi bisnis sesuai dengan tim masing-masing.

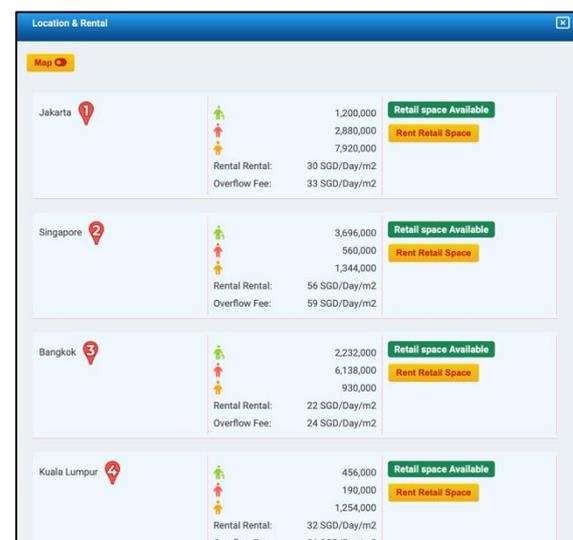
Pada materi ke-1, dilakukan 3 kali simulasi bisnis yang bertujuan agar siswa bisa beradaptasi dengan aplikasi dan paham cara menggunakannya. Pada akhir sesi materi ke-1, evaluasi dan diskusi dilakukan untuk membahas hasil simulasi bisnis, permasalahan, dan solusi atas permasalahan yang terjadi.

Permasalahan yang terjadi adalah beberapa tim membuka lokasi usaha tanpa melihat informasi jumlah populasi tiap lokasi. Atas keputusan pembukaan lokasi tersebut mengakibatkan perbedaan total *sales revenue* masing-masing tim. Tim yang memperoleh *sales revenue* terbanyak adalah tim yang membuka lokasi bisnis yang tepat, yang memiliki populasi yang tinggi. Atas permasalahan tersebut, solusi yang dapat dipelajari adalah perlu melakukan survei dimana lokasi yang memiliki populasi tinggi sebelum memutuskan untuk membuka lokasi bisnis.

Pada materi ke-2, fokus simulasi bisnis pada pertemuan ini bertujuan agar siswa dapat belajar dari kesalahan saat pertemuan/sesi materi ke-1 dan memperbaiki strategi bisnis yang akan mereka jalankan. Dengan memahami jumlah populasi di tiap lokasi, para siswa dapat merencanakan bisnis pada

lokasi-lokasi yang yang memiliki *market demand* yang tinggi.

Salah satu permasalahan yang terjadi adalah adanya perbedaan *sales revenue*. Tim dosen menjelaskan bahwa perbedaan banyaknya lokasi bisnis yang dibuka oleh tim menjadi salah satu penyebabnya. Karena sesuai dengan teori ekspansi bisnis yang bertujuan untuk meningkatkan *sales revenue* dengan membuka lokasi usaha baru. Membuka lebih banyak cabang tentunya akan mempengaruhi total *sales revenue* yang akan diterima. Selain itu, salah satu penyebab lainnya adalah ketersediaan barang dagangan di lokasi toko. Jika persediaan barang selalu tersedia, maka peluang untuk barang terjual lebih besar dibandingkan dengan jika persediaan barang sering kosong atau *retail stockout*. Oleh karena itu, bisnis akan semakin bertumbuh jika: 1) mampu melihat peluang untuk ekspansi bisnis di lokasi baru, dan 2) menjaga ketersediaan persediaan barang dagang agar selalu tersedia.

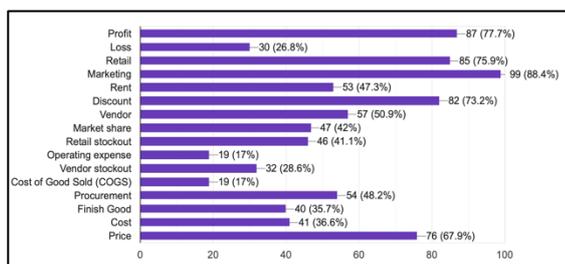


Gambar 1. Lokasi usaha dan sebaran populasi (www.monsoonsim.com).

Pada materi ke-3, siswa akan belajar lagi dari kesalahan saat pertemuan/sesi materi ke-2 dan memperbaiki strategi bisnis yang akan mereka jalankan. Fokus simulasi bisnis pada pertemuan ini adalah bagaimana memanfaatkan pengaruh pemasaran produk untuk meningkatkan *brand awareness*. Meningkatkan brand awareness akan mempengaruhi kesadaran konsumen untuk membeli barang^[7]. Oleh karena itu, semakin tinggi *brand awareness* tentunya akan berdampak pada *total sales revenue*. Terdapat beberapa strategi pemasaran yang tepat, contohnya: alokasi anggaran beban pemasaran dan penggunaan media pemasaran atau *marketing channel* yang sesuai. Kombinasi alokasi anggaran beban pemasaran dan pemilihan media pemasaran yang tepat sesuai dengan segmentasi pasar yang dituju

tentunya akan meningkatkan *brand awareness* dan berdampak pada *total sales revenue*.

Permasalahan yang terjadi adalah ketidaksesuaian media pemasaran yang digunakan terhadap segmen populasi konsumen yang dituju. Hal tersebut mengakibatkan tidak adanya peningkatan penjualan produk pada lokasi usaha. Bisnis saat ini, pemilihan media pemasaran menjadi sangat penting. Media pemasaran yang tidak sesuai dengan target konsumen tentunya tidak akan berdampak pada peningkatan penjualan. Contoh ilustrasi, untuk segmen pasar anak muda media pemasaran yang paling tepat adalah media sosial seperti Instagram atau Tiktok. Jika dibandingkan menggunakan media pemasaran seperti koran dan majalah, segmen pasar yang paling tepat untuk penggunaan media tersebut adalah orang dewasa. Atas permasalahan tersebut, siswa harus menganalisis dengan cara *trial and error* atau mencoba-coba media apa yang paling tepat, dengan indikator adanya peningkatan penjualan setelah media tersebut digunakan.



Gambar 2. Istilah Yang Dipahami Setelah Mengikuti Kegiatan Simulasi Bisnis Virtual.

Setelah mengikuti ke-3 materi pelatihan, tim pengabdian masyarakat memberikan survei kepada para siswa untuk menilai hasil dan umpan balik dari pelatihan simulasi bisnis virtual yang telah diberikan. Para siswa memahami dan mengerti istilah baru yang biasa digunakan dalam bisnis. Metode belajar bisnis dengan basis *gamification* membuat para siswa lebih antusias dan semangat untuk belajar memahami bisnis. Pola *trial and error* yang diberikan dalam simulasi bisnis virtual, membuat para siswa dapat belajar dari kesalahan sebelumnya dan memperbaiki simulasi bisnis mereka di sesi berikutnya. Penerapan metode gamifikasi dalam pembelajaran memberikan manfaat positif yang membuat siswa lebih bersemangat, merasa senang, tidak merasa bosan dan dapat berpartisipasi dengan aktif dalam mengerjakan latihan-latihan materi [8].

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menunjukkan hasil positif kepada para siswa SMA/SMK. Manfaat yang didapatkan setelah

mengikuti pelatihan simulasi bisnis virtual, siswa menjadi lebih bersemangat, merasa senang, dan dapat berpartisipasi aktif selama kegiatan berlangsung. Dengan transfer teknologi tepat guna melalui media pembelajaran yang tepat (berbasis gamifikasi) diharapkan dapat meningkatkan semangat kewirausahaan para siswa SMA/SMK. Dengan demikian, dengan hasil positif yang dirasakan oleh para siswa, perlu dilanjutkan lagi pelatihan serupa agar semakin memperluas semangat kewirausahaan para siswa SMA/SMK khususnya di Kabupaten Gresik.

INFORMASI PENULIS

Penulis Pertama dan Koresponding

Muhammad Akbar – Departemen Akuntansi, Universitas Internasional Semen Indonesia, Kompleks PT Semen Indonesia (Persero) Tbk, Gresik, Indonesia, 61122.

Email: muhammad.akbar@uisi.ac.id

Penulis Pendamping

Erlina Diamastuti – Departemen Akuntansi, Universitas Internasional Semen Indonesia, Kompleks PT Semen Indonesia (Persero) Tbk, Gresik, Indonesia, 61122.

Sugeng Firdausi – Departemen Akuntansi, Universitas Internasional Semen Indonesia, Kompleks PT Semen Indonesia (Persero) Tbk, Gresik, Indonesia, 61122.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih untuk Departemen Akuntansi dan LPPM UI SI yang mendukung pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] E. Mulyani, *Jurnal Ekonomi dan Pendidikan* **2011**, 8, 1-18.
- [2] M. Y. Shafudin, F. G. Chin, Z. M. Raihanatul, *International Journal of Learning and Development* **2018**, 8, 61-79.
- [3] A. Rusdiana, **2018**. *Kewirausahaan Teori dan Praktik*, Bandung: Pustaka Setia.
- [4] B. B. Siswoyo, *Jurnal Ekonomi Bisnis* **2009**, 14, 114-123.
- [5] N. Madjid, **2002**. *Entrepeneur*, Bandung: Republika
- [6] A. Taminsyah, in *Developments in Business Simulation and Experiential Learning: Proceedings of the Annual ABSEL Conference*, **2022**, 49.
- [7] P. R. A. Eliasari, I. P. G. Sukaatmadja, *E-Jurnal Manajemen Unud* **2017**, 6, 6620-6650.

- [8] K. R. Winatha, K. A. Ariningsih, *Jurnal Pendidikan Teknologi dan Kejuruan* **2020**, *17*, 265-274.

KONTRIBUSI PENULIS

M.A, E.D, dan S.F bersama-sama merancang materi pelatihan simulasi bisnis virtual dan membantu penulisan artikel ilmiah.

KONFLIK KEPENTINGAN

Penulis tidak memiliki konflik kepentingan.

PERNYATAAN ETIKA

Seluruh penulis telah menelaah dan menyetujui isi artikel ini untuk dipublikasikan.

KETERSEDIAAN DATA

Data tersedia dengan permintaan kepada penulis.