



**JURNAL PENGABDIAN KEPADA
MASYARAKAT RADISI**
E-ISSN : 2798-9887
Tersedia Secara Online Pada Website : <https://jurnal.radisi.or.id/index.php/PKMRADISI>



Penerapan Metode *Experiential Learning* Melalui Kegiatan *Market Day* untuk Menumbuhkan Jiwa Wirausaha Siswa di SMK PGRI 1 Salatiga

SIMA FATMAWATI ^{1*}, MUHAMMAD NURYANTO², AGUNG NOVIANTO MARGARENA³

¹Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Islam Sultan Agung Semarang
simafatma24@unissula.ac.id

²Fakultas Dakwah
Universitas Islam Negeri Salatiga
nuriee12@gmail.com

³Dinas Koperasi dan UKM
Pemerintah Kota Salatiga
margarenaagung@gmail.com

KATA KUNCI	ABSTRAK
Kewirausahaan, Kanvas Model Bisnis, Pembelajaran Berbasis Pengalaman	<i>Rendahnya minat berwirausaha di kalangan siswa sekolah menengah kejuruan sering kali disebabkan oleh pembelajaran yang terlalu teoretis dan kurangnya pengalaman praktik nyata. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan dan meningkatkan keterampilan praktis siswa kelas X di SMK PGRI 1 Salatiga melalui program pelatihan intensif selama tiga hari. Metode pelaksanaan menggunakan pendekatan experiential learning yang terdiri dari tiga tahapan utama: (1) internalisasi entrepreneurial mindset dan pengenalan Business Model Canvas (BMC), (2) persiapan produksi dan strategi pemasaran, serta (3) implementasi melalui simulasi jual beli (Market Day). Instrumen evaluasi yang digunakan meliputi tes awal (pre-test), tes akhir (post-test), serta observasi langsung pada saat praktik niaga. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan literasi kewirausahaan siswa secara signifikan, yang dibuktikan dengan kenaikan skor rata-rata dari 55 menjadi 82. Seluruh kelompok siswa berhasil memproduksi purwarupa produk dan melakukan transaksi nyata pada kegiatan Market Day dengan tingkat keberhasilan penjualan mencapai target yang ditentukan. Kendala yang ditemukan meliputi keterbatasan waktu produksi dan rendahnya kepercayaan diri awal siswa, namun dapat diatasi melalui pendampingan intensif. Simpulan dari kegiatan ini adalah metode pembelajaran berbasis praktik langsung efektif dalam mentransformasi pola pikir siswa dari pencari kerja menjadi pencipta peluang usaha.</i>
RIWAYAT ARTIKEL Diterima : 05/07/2025 Revisi : 18/07/2025 Disetujui : 22/07/2025 Dipublish : 12/08/2025	
KEYWORD	ABSTRACT
<i>Entrepreneurship, Business Model Canvas, Experiential</i>	<i>The low interest in entrepreneurship among vocational high school students is often caused by overly theoretical learning and a lack of real practical experience. This community service activity aims to foster an entrepreneurial spirit and improve the practical skills of grade X students</i>

* Penulis Korespondensi : simafatma24@unissula.ac.id (Sima Fatmawati)
Diterbitkan oleh : Yayasan Kajian Riset Dan Pengembangan Radisi

Learning.

ARTICLE HISTORY

Accepted : 05/07/2025

Revision : 18/07/2025

Approved : 22/07/2025

Published : 12/08/2025

at SMK PGRI 1 Salatiga through an intensive three-day training program. The implementation method uses an experiential learning approach consisting of three main stages: (1) internalization of the entrepreneurial mindset and introduction of the Business Model Canvas (BMC), (2) production preparation and marketing strategy, and (3) implementation through a buying and selling simulation (Market Day). Evaluation instruments used include pre-tests, post-tests, and direct observation during trading practices. The results of the activity show a significant increase in students' entrepreneurial literacy, as evidenced by an increase in the average score from 55 to 82. All student groups successfully produced product prototypes and conducted real transactions during the Market Day activity with sales success rates reaching the specified targets. Constraints found included limited production time and low initial student confidence, but these were overcome through intensive mentoring. The conclusion of this activity is that practical-based learning methods are effective in transforming students' mindsets from job seekers to opportunity creators.

Ini adalah artikel akses terbuka dibawah lisensi [CC BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/)



A. PENDAHULUAN

Kewirausahaan merupakan salah satu pilar utama dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional dan menciptakan lapangan kerja baru (Batz Liñeiro et al., 2024; Firmansyah & Dede, 2022; Margarena & Setiawan, 2023). Namun, fenomena saat ini menunjukkan bahwa minat berwirausaha di kalangan generasi muda, khususnya siswa sekolah, masih perlu ditingkatkan secara signifikan. Data dari *Global Entrepreneurship Monitor* menunjukkan bahwa meskipun niat berwirausaha di negara berkembang cukup tinggi, implementasi nyata di lapangan masih terhambat oleh kurangnya kompetensi dan dukungan sistem pendidikan (Islam & Al Mehdi, 2024; Ismiyanti et al., 2024; Kang et al., 2024). Di lingkungan sekolah, seringkali orientasi lulusan masih tertuju pada upaya mencari pekerjaan daripada menciptakan peluang usaha, yang pada akhirnya berkontribusi pada angka pengangguran terdidik.

Berdasarkan pengamatan di lokasi pengabdian, ditemukan beberapa permasalahan mendasar yang menghambat tumbuh kembang jiwa kewirausahaan siswa. Pertama, siswa belum memahami konsep kewirausahaan secara utuh, di mana mereka seringkali menganggap wirausaha hanya sebatas kegiatan berdagang. Kedua, kurangnya praktik langsung di sekolah menyebabkan materi yang diterima siswa hanya bersifat teoretis tanpa adanya implementasi nyata. Ketiga, minimnya program pendukung kewirausahaan yang terintegrasi dalam

kurikulum atau kegiatan ekstrakurikuler yang dapat memicu kreativitas siswa.

Berdasarkan latar belakang tersebut, permasalahan yang ingin dijawab melalui kegiatan ini adalah: Bagaimana strategi meningkatkan minat dan motivasi berwirausaha siswa melalui pelatihan bisnis praktis?. Serta sejauh mana pelatihan bisnis sederhana mampu memberikan pemahaman yang komprehensif bagi siswa dalam merancang ide usaha yang kreatif?

Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang mendalam mengenai konsep dasar kewirausahaan serta menumbuhkan minat dan kreativitas siswa dalam berwirausaha. Selain itu kegiatan ini diarahkan untuk membekali siswa dengan keterampilan praktis dalam merancang model bisnis sederhana yang layak dijalankan di lingkungan sekolah maupun masyarakat.

Hasil dari pengabdian ini diharapkan memberikan manfaat yang luas. Bagi siswa, kegiatan ini dapat meningkatkan keterampilan teknis (*hard skills*) dan karakter kewirausahaan (*soft skills*) seperti kepercayaan diri dan kemandirian. Bagi sekolah, program ini mendukung penguatan pendidikan karakter dan implementasi kurikulum merdeka yang menekankan pada profil pelajar Pancasila. Bagi pengabdian, kegiatan ini menjadi sarana pengembangan ilmu pengetahuan dan kontribusi nyata dalam memecahkan masalah sosial di masyarakat.

Pentingnya penanaman jiwa kewirausahaan sejak dini sejalan dengan pemikiran peneliti terdahulu yang menyatakan bahwa kewirausahaan bukan sekadar bakat bawaan, melainkan kemampuan yang dapat dipelajari dan dilatih melalui praktik yang konsisten (Ali, 2021; Firmansyah & Dede, 2022; Ranti & Simarmata, 2024). Metode pembelajaran berbasis proyek atau praktik langsung terbukti lebih efektif dalam meningkatkan intensi berwirausaha dibandingkan dengan metode ceramah konvensional di dalam kelas (Darwis et al., 2021; Hasan et al., 2023; Supriani et al., 2025).

Urgensi kegiatan ini terletak pada pendekatan praktik langsung yang disesuaikan dengan karakteristik lokal siswa sekolah setempat. Berbeda dengan pelatihan kewirausahaan pada umumnya yang hanya berfokus pada teori manajemen, kegiatan ini menawarkan kebaruan dengan menggabungkan aspek kewirausahaan dengan pembelajaran kreatif berbasis masalah nyata yang ada di sekitar siswa. Hal ini penting dilakukan saat ini untuk menyiapkan lulusan yang adaptif, kreatif, dan mampu menciptakan solusi mandiri di tengah ketidakpastian ekonomi global. Bagian metode pelaksanaan yang disusun khusus untuk SMK PGRI 1 Salatiga ini menekankan pada pendekatan partisipatif dan pembelajaran berbasis pengalaman (*experiential learning*). Kegiatan dirancang untuk mengubah pola pikir siswa kelas X agar lebih adaptif terhadap peluang bisnis di era digital.

B. METODE PELAKSANAAN

Metode Pelaksanaan Kegiatan menggunakan metode *experiential learning* yang terbagi dalam tiga tahap utama: sosialisasi edukatif, pelatihan model bisnis interaktif, dan evaluasi berbasis presentasi karya siswa.

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan di SMK PGRI 1 Salatiga dengan sasaran utama siswa kelas X. Pemilihan kelas X didasarkan pada urgensi penanaman *entrepreneurial mindset* sejak awal masuk sekolah menengah kejuruan agar siswa memiliki arah pengembangan diri yang jelas selama masa studi. Pendekatan ini dilakukan dengan metode partisipatif untuk menjamin keterlibatan aktif seluruh siswa. Adapun tahapan yang dilaksanakan sebagai berikut:

- a. Tahap Persiapan (Pre-pelaksanaan): Tahapan awal dimulai dengan survei

lapangan dan koordinasi bersama Kepala Sekolah serta Bagian Kesiswaan di SMK PGRI 1 Salatiga guna menyelaraskan kurikulum kewirausahaan yang sudah ada dengan materi pengabdian. Tim pengabdian menyiapkan instrumen *pre-test* untuk mengukur pemahaman awal siswa mengenai dunia usaha dan potensi diri.

- b. Tahap Pelaksanaan (*Action Plan*): Kegiatan dilaksanakan menggunakan pendekatan *active learning* dan *experiential learning* yang dirancang dalam beberapa sesi utama:
 - a) Sesi Sosialisasi Interaktif: Penyampaian materi kewirausahaan melalui ceramah interaktif dan diskusi kelompok untuk membedah tantangan bisnis di era digital.
 - b) *Workshop Business Model Canvas* (BMC): Siswa dilatih untuk menyusun kerangka bisnis sederhana secara berkelompok. Fokus diberikan pada pengembangan karakter kepemimpinan mandiri dan keberanian mengambil keputusan bisnis.
 - c) Praktik Presentasi Ide: Siswa mempresentasikan rancangan ide bisnis mereka untuk mendapatkan umpan balik langsung (*feedback*) dari tim pengabdian, yang bertujuan mengasah keterampilan *public speaking* dan kepercayaan diri siswa.
- c. Tahap Evaluasi dan Pelaporan: Evaluasi dilakukan dengan menggunakan model deskriptif untuk menilai efektivitas proses dan produk (ide bisnis) yang dihasilkan siswa. Tahap ini meliputi:
 - a) Analisis *Post-Test*: Membandingkan tingkat pengetahuan siswa sebelum dan sesudah pelatihan.
 - b) Penilaian Ide Bisnis: Menilai kreativitas dan kelayakan rencana usaha yang disusun oleh siswa kelas X tersebut.
 - c) Refleksi: Memberikan laporan hasil kegiatan kepada pihak SMK PGRI 1 Salatiga sebagai bahan rekomendasi pengembangan program kewirausahaan sekolah di masa depan.

Kegiatan pengabdian masyarakat di SMK PGRI 1 Salatiga akan dioptimalkan menjadi program intensif selama tiga hari. Fokus utama program ini adalah mentransformasi teori menjadi praktik nyata melalui simulasi pasar (*Market Day*), di mana siswa kelas X tidak hanya merancang tetapi juga memasarkan produk mereka secara langsung. Program tiga hari ini terdiri dari tahap penanaman konsep (Hari 1), tahap produksi dan persiapan (Hari 2), serta

puncaknya adalah simulasi jual beli atau *Market Day* (Hari 3) untuk melatih keterampilan kewirausahaan siswa secara holistik. Adapun jadwal pelaksanaan sebagai berikut:

Tabel 1.
Jadwal Pelaksanaan (3 Hari)

Hari / Waktu	Agenda Kegiatan	Output / Hasil
Hari 1	Foundational & Ideation	
08.00 - 10.00	Seminar "Menjadi Wirausaha Muda SMK"	Perubahan pola pikir siswa
10.30 - 14.30	<i>Workshop</i> Desain Model Bisnis (BMC)	Draf rencana bisnis kelompok
Hari 2	Preparation & Production	
08.00 - 11.00	Produksi Produk & Penataan Kemasan	Produk siap jual
11.00 - 14.00	Branding & Pembuatan Media Promosi	Materi iklan/poster produk
Hari 3	Market Day & Reflection	
08.00 - 12.00	Simulasi Jual Beli (Market Day)	Laporan hasil penjualan
13.00 - 15.00	Presentasi Hasil & Penutupan	Evaluasi dan sertifikasi

Metode simulasi pasar ini sangat efektif karena memberikan pengalaman langsung (*real-world experience*) bagi siswa kelas X untuk belajar menghadapi penolakan konsumen, bernegosiasi, dan mengelola arus kas kecil secara jujur dan mandiri.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Capaian Kompetensi Siswa (Hari ke-1)

Kegiatan Ideasi dan Model Bisnis dimulai dengan pemberian motivasi untuk membangun *entrepreneurial mindset*. Siswa kelas X diberikan pelatihan menggunakan alat bantu visual seperti *Business Model Canvas* (BMC) untuk memetakan ide usaha mereka. Fokus hari pertama adalah menentukan proposisi nilai produk dan mengenali target konsumen di lingkungan sekolah. Hasil Capaian Kompetensi Siswa (Hari ke-1) Pada hari pertama, fokus diarahkan pada pembentukan *entrepreneurial mindset*. Berdasarkan hasil *pre-test* dan *post-test* yang diolah secara deskriptif, terjadi peningkatan pemahaman siswa mengenai konsep bisnis model canvas (BMC) yang signifikan. Siswa kelas X SMK PGRI 1 Salatiga yang awalnya hanya menganggap wirausaha sebagai kegiatan "berdagang keliling", mulai memahami aspek proposisi nilai dan segmentasi pasar. Tercatat sebanyak kelompok berhasil memetakan ide bisnis mereka secara sistematis dalam lembar kerja BMC.



Gambar 1.
Kegiatan Hari ke- 1

Tabel berikut ini menunjukkan peningkatan skor rata-rata siswa sebesar 49.12% dari pre-test ke post-test, mengindikasikan efektivitas

program dalam meningkatkan pemahaman kewirausahaan.

Tabel 1.
Hasil Pre-Test dan Post-Test Pemahaman Kewirausahaan Siswa Kelas X
SMK PGRI 1 Salatiga

No.	Indikator Pemahaman	Skor Rata-rata Pre-Test (0-100)	Skor Rata-rata Post-Test (0-100)	Peningkatan (%)
1.	Konsep Dasar Kewirausahaan	56	84	50.00%
2.	Identifikasi Peluang Bisnis	54	80	48.15%
3.	Perencanaan Bisnis Sederhana (BMC)	52	78	50.00%
4.	Strategi Pemasaran Produk	55	83	50.91%
5.	Manajemen Keuangan Sederhana	58	85	46.55%
—	Rata-rata Keseluruhan	55	82	49.12%

Dari Tabel 1, terlihat adanya peningkatan signifikan pada skor rata-rata post-test dibandingkan dengan pre-test di semua indikator pemahaman kewirausahaan. Peningkatan tertinggi umumnya terjadi pada indikator Strategi Pemasaran Produk, yang mengindikasikan bahwa metode *workshop* dan praktik langsung pada hari pertama dan kedua sangat efektif dalam mentransfer pengetahuan dan keterampilan ini kepada siswa.

Hasil Persiapan dan Produksi (Hari ke-2)

Kegiatan Produksi dan Strategi Pemasaran, siswa bekerja dalam kelompok untuk menyiapkan purwarupa (*prototype*) produk atau layanan yang akan dijual. Tim pengabdian memberikan pendampingan mengenai teknik pengemasan (*packaging*), penentuan harga jual yang kompetitif, dan pembuatan materi promosi sederhana. Tahap ini sangat krusial untuk memastikan produk layak jual pada hari berikutnya. Hasil Persiapan dan Produksi (Hari ke-2) menunjukkan kemajuan dalam keterampilan teknis (*hard skills*). Siswa mampu mempraktikkan teori pengemasan (*packaging*) dan penentuan harga jual. Pendampingan pada tahap ini memastikan produk yang dihasilkan memiliki daya tarik visual dan kualitas yang sesuai dengan standar pasar lokal sekolah. Indikator keberhasilan hari ini adalah kesiapan 100% kelompok dalam menyiapkan purwarupa produk dan media promosi kreatif (poster/brosur) sebelum memasuki tahap simulasi pasar.



Gambar 2.

Kegiatan Hari ke-2

Hasil Simulasi Jual Beli / Market Day (Hari ke-3)

Market Day dan Evaluasi merupakan puncak kegiatan dengan melakukan simulasi pasar di lingkungan SMK PGRI 1 Salatiga. Siswa mendirikan stan dan melakukan transaksi jual beli secara nyata dengan sesama siswa, guru, atau staf sekolah. Setelah sesi jual beli berakhir, dilakukan evaluasi laporan keuangan sederhana dan refleksi untuk melihat kendala yang dihadapi selama proses pemasaran langsung. Puncak kegiatan menunjukkan hasil yang impresif melalui metode *experiential learning*. Dalam simulasi *Market Day*, siswa kelas X mempraktikkan teknik negosiasi dan pelayanan pelanggan secara langsung.

- a) Aktivitas Niaga: Terjadi interaksi jual beli aktif antara siswa sebagai penjual dan warga sekolah (guru/siswa lain) sebagai konsumen.
- b) Capaian Finansial: Mayoritas kelompok berhasil mencapai titik impas (*break-even point*) dan mencatatkan laba bersih rata-rata sebesar dari modal awal yang digunakan.

- c) Laporan Keuangan: Siswa mampu menyusun laporan laba-rugi sederhana, yang membuktikan peningkatan keterampilan literasi finansial mereka.



Gambar 3.

Kegiatan Hari ke-3

Efektivitas Metode Praktik Nyata

Peningkatan minat kewirausahaan di SMK PGRI 1 Salatiga membuktikan bahwa pembelajaran berbasis pengalaman (*experiential learning*) jauh lebih efektif dibandingkan metode ceramah tradisional. Pengalaman langsung menghadapi "pasar nyata" di sekolah memberikan dampak psikologis berupa peningkatan kepercayaan diri dan ketahanan (*resilience*) siswa saat menghadapi penolakan konsumen. Secara keseluruhan, sinergi antara teori di hari pertama, produksi di hari kedua, dan praktik jual beli di hari ketiga menciptakan siklus belajar yang tuntas. Hasil ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa kompetensi kewirausahaan paling cepat terbentuk melalui kegiatan yang melibatkan emosi dan tanggung jawab finansial secara langsung

Analisis Kendala Kegiatan

Meskipun kegiatan pengabdian di SMK PGRI 1 Salatiga berjalan dengan lancar dan mencapai target yang ditetapkan, tim pengabdian mengidentifikasi beberapa kendala yang muncul selama tiga hari pelaksanaan:

- a. Keterbatasan Waktu Produksi (Time Management) Pada hari kedua, ditemukan bahwa beberapa kelompok siswa kelas X mengalami kesulitan dalam mengelola waktu antara proses produksi produk dan pembuatan media promosi. Hal ini menyebabkan beberapa produk baru siap sesaat sebelum kegiatan *Market Day* dimulai. Kendala ini menunjukkan bahwa siswa masih memerlukan bimbingan dalam skala

- prioritas dan manajemen operasional bisnis yang efisien.
- b. Resistensi dan Fluktuasi Kepercayaan Diri Selama simulasi jual beli pada hari ketiga, sebagian siswa menunjukkan gejala kurang percaya diri saat harus menawarkan produk kepada konsumen yang lebih dewasa, seperti guru atau staf sekolah. Fenomena ini merupakan hambatan psikologis yang umum dalam *experiential learning*, di mana siswa merasa takut akan penolakan atau kegagalan dalam bernegosiasi. Hal ini menjadi catatan penting bahwa pendidikan kewirausahaan di SMK harus lebih menekankan pada aspek ketahanan mental (*resilience*).
- c. Tantangan Literasi Finansial Real-Time Dalam pelaksanaan *Market Day*, kendala teknis muncul pada pengelolaan arus kas kelompok. Beberapa kelompok mengalami kesulitan dalam memberikan uang kembalian secara cepat atau mencatat setiap transaksi yang masuk di tengah keramaian pembeli. Kurangnya pengalaman dalam administrasi keuangan sederhana ini menjadi hambatan bagi siswa untuk mengetahui laba bersih secara akurat tanpa bantuan fasilitator.
- d. Keterbatasan Sumber Daya dan Infrastruktur Ketersediaan peralatan pendukung untuk stan penjualan dan infrastruktur teknologi di sekolah terkadang menjadi pembatas bagi siswa yang ingin mengembangkan ide bisnis berbasis digital atau memerlukan alat khusus. Meskipun dapat diatasi dengan kreativitas siswa, keterbatasan ini menjadi tantangan dalam memastikan seluruh ide bisnis siswa dapat terimplementasi secara optimal.
- e. Persepsi Akademik Sentris Terdapat tantangan dalam menyinkronkan jadwal kegiatan pengabdian yang bersifat praktik padat dengan jadwal mata pelajaran teori reguler lainnya. Terkadang, fokus siswa terbagi antara tanggung jawab tugas kelas dengan persiapan produk kewirausahaan, yang mencerminkan masih adanya hambatan struktural dalam integrasi kurikulum praktik di sekolah.

D. KESIMPULAN

Berdasarkan rangkaian kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan di SMK PGRI 1 Salatiga, dapat disimpulkan bahwa:

- a. Penerapan metode *experiential learning* melalui tahapan ideasi (BMC), produksi, dan simulasi pasar (*Market Day*) terbukti efektif

dalam meningkatkan pemahaman kewirausahaan siswa kelas X secara signifikan. Hal ini terlihat dari kenaikan skor rata-rata pada hasil *post-test* yang mencakup aspek kognitif maupun keterampilan teknis.

- b. Pelaksanaan kegiatan selama tiga hari memberikan pengalaman nyata bagi siswa dalam menghadapi tantangan bisnis yang sesungguhnya, mulai dari mengelola keterbatasan waktu produksi hingga melakukan negosiasi jual beli dengan konsumen.
- c. Meskipun terdapat kendala berupa rendahnya kepercayaan diri awal dan tantangan dalam manajemen arus kas, pendampingan intensif dari tim pengabdian mampu membantu siswa mencapai target penjualan dan memahami laporan laba-rugi sederhana. Transformasi pola pikir ini merupakan langkah awal yang krusial untuk menyiapkan lulusan SMK yang mandiri dan berdaya saing.

Saran untuk meningkatkan keberlanjutan dan kualitas program serupa di masa mendatang, tim pengabdian memberikan saran sebagai berikut:

- a. Bagi Sekolah (SMK PGRI 1 Salatiga): Disarankan agar kegiatan *Market Day* diintegrasikan ke dalam kalender akademik tahunan atau kurikulum Projek Penguatan Profil Pelajar Pancasila (P5). Sekolah juga dapat memfasilitasi "Pojo Kewirausahaan" sebagai wadah bagi siswa untuk terus memasarkan produk mereka secara berkelanjutan.
- b. Bagi Guru Mata Pelajaran: Diharapkan para guru dapat terus memotivasi siswa dengan memberikan penugasan berbasis proyek yang relevan dengan kebutuhan industri dan pasar saat ini, sehingga semangat wirausaha tidak berhenti setelah kegiatan pengabdian berakhir.
- c. Bagi Tim Pengabdian Selanjutnya: Disarankan untuk memperpanjang durasi pendampingan pada tahap produksi dan pemasaran digital agar siswa memiliki pemahaman yang lebih kuat mengenai strategi promosi di media sosial serta pengelolaan stok barang yang lebih efisien.

E. UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah mendukung terlaksananya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Ucapan terima kasih secara khusus kami sampaikan kepada:

- a. Kepala SMK PGRI 1 Salatiga beserta jajaran staf dan guru yang telah memberikan izin serta fasilitas lokasi untuk pelaksanaan kegiatan selama tiga hari.
- b. Siswa-siswi Kelas X SMK PGRI 1 Salatiga atas antusiasme, kerja keras, dan kreativitas luar biasa yang ditunjukkan selama proses pelatihan hingga kegiatan *Market Day*.
- c. Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) yang telah memberikan dukungan administratif maupun materiil dalam pendanaan program ini.
- d. Rekan-rekan tim pengabdian dan mahasiswa pendamping yang telah bekerja keras memastikan seluruh tahapan kegiatan berjalan dengan lancar.

Semoga hasil dari kegiatan ini dapat memberikan kontribusi positif bagi pengembangan jiwa kewirausahaan generasi muda di Kota Salatiga dan sekitarnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, I. (2021). Upaya menumbuhkembangkan kewirausahaan di kalangan mahasiswa. *Jurnal Mubtadiin*. <http://journal.an-nur.ac.id/index.php/mubtadiin/article/view/136>
- Batz Liñeiro, A., Romero Ochoa, J. A., & Montes de la Barrera, J. (2024). Exploring entrepreneurial intentions and motivations: a comparative analysis of opportunity-driven and necessity-driven entrepreneurs. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 13(1). <https://doi.org/10.1186/s13731-024-00366-8>
- Darwis, R. S., Miranti, Y. S., Saffana, S. R., & ... (2021). Kewirausahaan sosial dalam pemberdayaan masyarakat. *Focus: Jurnal ...* <https://journals.unpad.ac.id/focus/article/view/37495>
- Firmansyah, D., & Dede, D. (2022). Kinerja Kewirausahaan: Literasi Ekonomi, Literasi Digital dan Peran Mediasi Inovasi. *Formosa Journal of Applied Sciences*, 1(5), 745-762. <https://doi.org/10.55927/fjas.v1i5.1288>
- Hasan, M., Arisah, N., Ratnah, S., Ahmad, M. I. S., & Miranda. (2023). Experiential Learning Model for the Development of Collaborative Skills through Project Based Learning Practicum. *JPI (Jurnal Pendidikan Indonesia)*, 12(2), 340-349. <https://doi.org/10.23887/jpiundiksha.v12i2.57376>
- Islam, M. R., & Al Mehdi, A. (2024). Bridging Climate Awareness and Sustainable Entrepreneurship: A Conceptual Framework

- Based on the Theory of Planned Behavior. *IRJEMS International Research Journal of Economics and Management Studies*, 3(7), 266–275.
<https://doi.org/10.56472/25835238/IRJEMS-V3I7P129>
- Ismiyanti, Y., Dian, S., Prajanti, W., Utomo, C. B., Handoyo, E., & Banowati, E. (2024). Examining the Role of Mediating Variables in the Emotional Intelligence-Entrepreneurial Action Relationship. *Journal of System and Management Sciences*, 14(10), 1–16.
<https://doi.org/10.33168/jsms.2024.1001>
- Kang, G. L., Park, C. W., & Jang, S. H. (2024). A Study on the Impact of Financial Literacy and Digital Capabilities on Entrepreneurial Intention: Mediating Effect of Entrepreneurship. *Behavioral Sciences*, 14(2).
<https://doi.org/10.3390/bs14020121>
- Margarena, A. N., & Setiawan, A. I. (2023). Driving Factors Analysis of Halal Certification Behavior Through Mediation of Intention in Culinary SMEs. *Proceeding FEB Universitas Islam Syekh-Yusuf*, 1, 111–126.
- Ranti, L. R., & Simarmata, R. (2024). Karakteristik kewirausahaan. *Jurnal Bintang Pendidikan*
<https://ejurnal.stie-trianandra.ac.id/index.php/JUBPI/article/view/3069>
- Supriani, Y., Yusbowo, Y., Hakim, F. L., & ... (2025). Strategi Pengelolaan Kewirausahaan Dalam Lembaga Pendidikan. *Jurnal*
<http://jurnal.rakeyansantang.ac.id/tahsinia/article/view/647>