



IMPLEMENTASI PENINGKATAN KETERAMPILAN WIRAUSAHA PADA SISWA-SISWI DI SDN PUNUKDORO 4 MELALUI PRAKTIK PEMBUATAN PRODUK SLIME

Nanda Riska Dewi¹⁾, Rizqi Novita Sari²⁾

¹⁾ Mahasiswa Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur, Jl. Rungkut Madya Surabaya 60294

²⁾ Dosen Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur, Jl. Rungkut Madya Surabaya 60294

e-mail: 21032010008@student.upnjatim.ac.id¹⁾, rizqi.novita.ti@upnjatim.ac.id²⁾

Abstract

Entrepreneurial skills are something that must be learned, especially for elementary school students. This is considered important because elementary school education is the initial stage of character formation and mindset in children. The method used in this research is descriptive qualitative research methods. The problem that occurs is the low skills and abilities of SDN Puntukdoro 4 students so that students are unable to compete globally. With this activity, students are given simple entrepreneurship training through making slime products. The aspect that researchers focus on is improving entrepreneurial skills by managing money, learning to manage distribution and manage marketing. Based on the research results obtained, the sales profit percentage was 41.38%. It can be concluded that this activity was successful in improving entrepreneurial skills in elementary school students. It is hoped that with this program the knowledge gained can be implemented in real life.

Abstrak

Keterampilan wirausaha merupakan salah satu hal yang wajib dipelajari khususnya bagi kalangan Siswa Sekolah Dasar. Hal tersebut dianggap penting karena Pendidikan Sekolah dasar merupakan tahap awal membentuk karakter dan pola pikir pada anak. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Permasalahan yang terjadi yaitu rendahnya keterampilan dan kemampuan Siswa SDN Puntukdoro 4 sehingga siswa tidak mampu bersaing secara global. Dengan adanya kegiatan ini siswa diberikan pelatihan berwirausaha sederhana melalui pembuatan produk slime. Adapun aspek yang peneliti fokuskan yaitu untuk meningkatkan keterampilan wirausaha dengan mengelola uang, belajar manajemen distribusi dan manajemen pemasaran. Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh didapatkan presentase keuntungan penjualan sebesar 41,38 %. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa kegiatan ini berhasil meningkatkan keterampilan wirausaha pada siswa kalangan Sekolah Dasar. Diharapkan dengan adanya kegiatan ini ilmu yang didapatkan dapat diimplementasikan dalam kehidupan nyata.

Pendahuluan

Pendidikan kewirausahaan pada Sekolah Dasar memiliki peran penting dalam membentuk pola berpikir dan keterampilan siswa. Pendidikan kewirausahaan melalui pendekatan pembelajaran praktik dinilai efektif dalam meningkatkan potensi kewirausahaan siswa. Staf pengajar dapat menugaskan mahasiswa untuk menciptakan karya atau produk berdasarkan hasil analisis kebutuhan yang telah dilakukan dan bermanfaat bagi masyarakat. Sekolah dasar merupakan tahap awal pengembangan karakter dan keterampilan peserta didik.

Article History

Submitted: 10 December 2023

Accepted: 24 December 2023

Published: 26 December 2023

Key Words

Entrepreneurship, Slime, Skills.

Sejarah Artikel

Submitted: 10 December 2023

Accepted: 24 December 2023

Published: 26 December 2023

Kata Kunci

Keterampilan, Slime, Wirausaha.



Oleh karena itu, sangat penting untuk menyusun strategi untuk meningkatkan keterampilan kewirausahaan siswa sekolah dasar. Penelitian yang dilakukan oleh Marni, Alean Kistiani H S, (2021) menunjukkan bahwa mengajarkan keterampilan pada anak merupakan upaya mempersiapkan mereka menghadapi masa depan. Salah satunya dengan membuat slime yang dapat menjadi salah satu cara efektif untuk mengembangkan jiwa kewirausahaan siswa, meningkatkan kreativitas, inovasi dan pembelajaran ide bisnis secara sederhana. Selain itu, penelitian Vernia & Widiyanto, (2023) menekankan pentingnya berwirausaha sejak dini, dimana anak dapat melatih dan meningkatkan kemampuan berwirausaha sejak dini, mulai dari mengenal uang, transaksi jual beli, menabung dan berinvestasi. Untuk menunjang keberlangsungan tumbuh kembang siswa Sekolah Dasar dapat dilakukan dengan cara melakukan edukasi dan praktik berwirausaha secara sederhana kepada siswa untuk melatih keterampilan dan meningkatkan pengetahuan dasar sebagai ilmu untuk mengembangkan nilai-nilai kewirausahaan di masa yang akan datang (Pramesti & Kusuma, 2020).

Kampus Mengajar merupakan salah satu program belajar diluar program studi yang diselenggarakan oleh Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan (Kemendikbud) merupakan Kebijakan dari salah satu program Merdeka Belajar-Kampus Merdeka (MBKM). Melalui berbagai inovasi yang dituangkan kedalam program kerja Kampus Mengajar ini dilaksanakan dengan memberdayakan mahasiswa untuk membantu proses pengajaran di Sekolah Dasar sekitar desa/kota tempat tinggalnya. Pada saat ini banyak sekali siswa yang tidak mampu bersaing secara global dikarenakan keterampilan dan kemampuan yang dimiliki masih tergolong kurang mumpuni (Minarsih et al., 2022). Seperti halnya yang terjadi di SDN Puntukdoro 4 rendahnya kesadaran akan pentingnya kewirausahaan dikalangan Sekolah Dasar siswa hanya diberikan teori sebagai bahan ajar. Hal tersebut bukan hanya mempengaruhi pengetahuan siswa melainkan keterampilan yang mereka miliki. Siswa yang memiliki keterampilan memiliki jiwa yang pemberani, kompeten, dan berani mengambil resiko. Berbeda dengan siswa yang hanya memahami teori saja siswa cenderung ragu untuk bertindak karena tidak memiliki pengalaman yang kompeten dibidangnya. Oleh karena itu dengan adanya program Kampus Mengajar ini diharapkan dapat meningkatkan keterampilan wirausaha pada siswa-siswi SDN Puntukdoro 4 melalui program kegiatan pembuatan slime ini.

Strategi peningkatan keterampilan wirausaha pada siswa Sekolah Dasar dengan kegiatan pembuatan slime ini memiliki tujuan selain untuk melatih kemampuan siswa juga meningkatkan jiwa berwirausaha dengan melakukan praktek secara langsung memulai bisnis sederhana. Selain itu tujuan dari penelitian ini mencakup beberapa aspek penting selain melatih siswa untuk belajar mengenai manajemen pemasaran menggunakan media social sebagai media untuk mempromosikan produk slime yang dibuat, siswa juga dilatih untuk belajar membuat label melalui aplikasi canva, selanjutnya juga belajar mengenai manajemen distribusi melalui penjualan disekitar lingkungan sekolah atau daerah setempat.

Metode Penelitian

Kegiatan pembuatan slime ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Untuk data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder.



Dengan teknik pengumpulan data melalui proses pengamatan dan wawancara dengan para siswa dan para pelaku UMKM produk slime dan dokumentasi. Pendekatan yang digunakan peneliti yaitu pendekatan partisipatif karena peneliti terlibat langsung dalam kegiatan pembuatan slime. Pelaksanaan pembuatan slime oleh Kampus Mengajar Angkatan 6 SDN Puntukdoro 4 terdiri dari beberapa tahap.

Tahap Persiapan

Langkah pertama yang dilakukan dalam kegiatan pembuatan slime ini adalah melakukan koordinasi dengan pihak sekolah terutama guru pamong dan Kepala Sekolah terkait waktu dan tempat kegiatan berlangsung. Kemudian setelah itu melakukan koordinasi dengan UMKM produk slime di daerah plaosan untuk belajar langsung mengenai berbagai ilmu tentang kewirausahaan dan belajar untuk membuat slime yang siap untuk dijual. Pada tahap persiapan ini peneliti juga melakukan survei untuk lokasi untuk melakukan penjualan slime seperti di warung, toko dan lain sebagainya. Setelah itu melakukan pendataan siswa yang akan mengikuti program ini dan melakukan persiapan alat dan bahan yang akan digunakan untuk membuat slime. Adapun alat dan bahan yang digunakan untuk kegiatan pembuatan slime ini adalah lem kayu rajawali, pewarna makanan, slime activator, solet plastik, mangkuk plastik. Untuk tempat slime peneliti menyediakan 2 ukuran cup slime yang kecil dan besar. Kemudian untuk *packaging* peneliti menggunakan box berbahan kardus yang terdiri dari ukuran kecil dan sedang. Kemudian selanjutnya pada tahap ini juga dilakukan pembuatan desain label yang akan ditempelkan kedalam *packaging box* tempat slime.

Tahap Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan pembuatan slime yaitu pada tanggal 23 November 2023 yang berlokasi di SDN Puntukdoro 4. Adapun tahapan pembuatan slime adalah dengan mencampurkan lem kayu rajawali dengan slime activator menggunakan solet plastic, setelah tercampur rata sampai lem tidak lengket ditangan selanjutnya yaitu pemberian pewarna makanan yang akan diaduk kembali didalam wadah mangkuk plastik, setelah itu adalah tahap pengemasan yang telah disesuaikan dengan jumlah dan ukuran cup yang tersedia. Kemudian selanjutnya masuk ke tahap pelabelan sebelum dimasukkan kedalam *box packaging*. Kemudian yang terakhir adalah tahap pemasaran menggunakan media social dan pendistribusian ke warung atau toko disekitar sekolah.

Tahap Mentoring dan Evaluasi

Pada tahap ini kegiatan mentoring dilakukan untuk berbagi pengalaman berwirausaha oleh pemilik UMKM Slime dengan membantu membuat siswa paham terhadap langkah-langkah dalam berbisnis sederhana khususnya dalam bisnis pembuatan slime ini. Kemudian untuk evaluasi disini digunakan untuk mengukur keterampilan dan kemampuan siswa dengan memberikan umpan balik serta saran perbaikan untuk meningkatkan performa berbisnis sederhana khususnya untuk kalangan siswa kalangan Sekolah Dasar.

Hasil Penelitian dan Pembahasan

Pada praktik pembuatan slime ini jumlah siswa yang terlibat berjumlah 15 siswa sebagai sampel penelitian. Waktu yang digunakan untuk menyelesaikan penelitian ini adalah 3 minggu yaitu pada minggu pertama tahap yang dilakukan adalah melakukan persiapan, minggu kedua tahap yang dilakukan adalah melaksanakan praktik pembuatan slime, dan minggu ketiga adalah melakukan mentoring dan evaluasi kegiatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa praktik pembuatan slime ini dapat meningkatkan keterampilan wirausaha pada siswa kalangan Sekolah Dasar (Riani, Usman, 2021). Dengan praktik langsung membuat slime kemudian dijual belikan siswa dapat memahami secara langsung terkait hal-hal yang harus diperhatikan dalam berwirausaha dalam skala kecil seperti memahami bagaimana cara pembuatan slime, memahami melakukan manajemen pemasaran dengan membuat label dan mempromosikan produk di media social, serta memahami bagaimana melakukan manajemen distribusi secara langsung dan tak langsung melalui penjualan langsung disekolah ataupun dengan menitipkan produk slime ditoko.

Pada pelaksanaan pembuatan slime ini siswa diarahkan untuk memperhatikan arahan dan melakukan praktik membuat slime secara langsung. Adapun tahapan dalam membuat slime adalah sebagai berikut :

1. Pertama, menuangkan lem kayu rajawali ke sebuah wadah kosong, kemudian mencampurkan slime activator dengan lem tersebut. Untuk ukuran slime activator kurang lebih adalah sebanyak 100ml untuk ukuran wadah mangkuk plastic yang sedang.
2. Kedua aduk secara merata untuk campuran lem kayu rajawali dan slime activator menggunakan solet plastik hingga adonan slime tidak lengket di wadah.
3. Setelah adonan slime sudah jadi, selanjutnya adalah mencampurkan pewarna makanan dengan adonan slime tersebut.
4. Selanjutnya adalah tahap pengemasan dengan memasukkan slime kedalam cup sebelum dimasukkan kedalam *box packaging*.



Gambar 1. Praktik pembuatan slime

Produk slime yang sudah jadi terdiri dari 2 ukuran kemasan yaitu ukuran 25ml dan ukuran 150 ml. Untuk harga satuan dari ukuran slime cup 25 ml adalah sebesar Rp2000,- , kemudian untuk cup dengan ukuran 150ml dijual dengan harga satuan sebesar Rp8000,- . Untuk desain label ditempelkan pada *box packaging* dengan nama produk slime yaitu Merpati Slime. Untuk isi dalam 1 *box packaging* terdiri dari 6 cup slime. Adapun dokumentasi produk jadi slime dalam kemasan cup dan *box packaging* tertera pada gambar bawah ini.



Gambar 2. Tampilan kemasan cup dan label pada *box packaging* produk slime

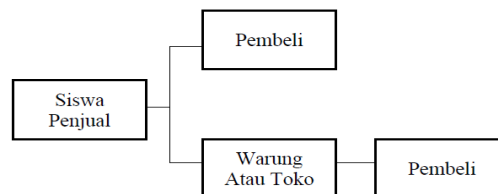
Pada implementasi untuk meningkatkan keterampilan pada siswa juga diberikan pemahaman mengenai manajemen pemasaran untuk mempromosikan produk slime dan mengetahui keadaan pasar agar dapat mencapai target penjualan. Seperti penelitian yang dilakukan oleh (Ma'sum, 2020) membahas mengenai pentingnya manajemen pemasaran bagi wirausaha yaitu manajemen pemasaran berguna untuk mengendalikan, mengorganisasikan, serta bermanfaat untuk mengetahui seberapa besar peluang pasar dengan mengetahui trend yang sedang berlangsung. Pada penelitian ini manajemen pemasaran yang diajarkan meliputi pembuatan desain poster yang akan dibagikan melalui media sosial dan pembuatan label. Untuk media social yang digunakan sebagai media promosi adalah Instagram dan whatsapp. Untuk pemasaran secara langsung dilakukan dengan cara mempromosikan langsung di lingkungan sekolah dan daerah setempat. Adapun dokumentasi untuk kegiatan pemasaran yang dibagikan melalui media sosial pada gambar dibawah ini.



Gambar 3. Promosi produk slime melalui media sosial

Pelajaran yang diberikan selanjutnya kepada siswa-siswi SDN Puntukdoro 4 adalah melakukan manajemen distribusi. Manajemen distribusi digunakan untuk memastikan barang sampai ke pelanggan dengan efisien dan tepat waktu (Indah, 2021). Selain itu dengan adanya

manajemen distribusi yang baik akan memperluas jangkauan pasar untuk menjual produk. Manajemen distribusi pada penjualan slime ini terdiri dari dua jenis yaitu distribusi langsung dan distribusi tidak langsung. Saluran distribusi langsung terjadi transaksi jual beli oleh siswa penjual langsung dengan pembeli. Sedangkan saluran distribusi tak langsung melalui perantara penitipan produk pada toko atau warung didaerah sekitar. Saluran distribusi secara sederhana dapat ditinjau dari gambar dibawah ini.



Gambar 4. Saluran distribusi penjualan produk slime



Gambar 5. Pendistribusian tak langsung melalui penitipan produk slime di warung

Pada penelitian ini siswa juga diajarkan untuk menghitung anggaran secara sederhana dibawah pengawasan mentor dan tim kampus mengajar. Tujuan dari pengelolaan anggaran ini adalah untuk melatih siswa dalam melakukan perhitungan modal dengan keuntungan yang diperoleh untuk mencapai taeget penjualan. Dengan melakukan pendataan modal dari harga barang yang digunakan untuk pembuatan slime dan melakukan pendataan hasil penjualan slime siswa dapat menganalisa hasil keuntungan yang diperoleh. Adapun perhitungan dari pengelolaan anggaran pembuatan slime tertera pada tabel dibawah.

Tabel 1. Modal Pembuatan Produk Slime

MODAL		
Nama barang	jumlah	harga
Lem kayu Rajawali	1	18.000
activator slime	1	5.000
pewarna makanan	3	6.000
cup	25	16.000
packaging box	2	13.000
Total		58.000

Tabel 2. Data Penjualan Produk Slime

PENJUALAN



produk slime	jumlah terjual	harga satuan	jumlah penjualan
cup 150 ml	6	8.000	48.000
cup 25ml	17	2.000	34.000
Total			82.000
keuntungan			24000
presentase keuntungan			41,38 %

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh total modal yang digunakan dalam pembuatan slime adalah sebesar Rp58.000,- dengan total penjualan yang diperoleh adalah sebesar Rp82.000,- dengan presentase keuntungan sebesar 41,38%. Dengan meninjau hasil yang diperoleh menyatakan bahwa kegiatan pembuatan produk slime ini berhasil meningkatkan keterampilan wirausaha pada siswa kalangan Sekolah Dasar khususnya siswa-siswi SDN Puntukdoro 4. Selain itu manfaat kegiatan ini juga menjadikan wadah bagi siswa untuk belajar dalam pemecahan masalah, meningkatkan kemampuan mereka dalam mengembangkan ide bisnis, mengelola bisnis, dan berkomunikasi dengan pelanggan serta dapat memotivasi siswa untuk belajar berwirausaha sejak usia dini.

Dalam pelaksanaan program ini tentunya masih terdapat beberapa kekurangan sehingga peneliti melakukan mentoring dan evaluasi. Adapun hasil dari evaluasi program ini adalah pengetahuan siswa yang masih minim mengenai wirausaha membuat beberapa siswa sulit untuk memahami arahan, kemampuan siswa dalam mempromosikan produk masih kurang memumpuni, dan adaptasi teknologi yang masih rendah membuat siswa kurang memahami tahapan dalam mempromosikan produk melalui media sosial. Oleh karena itu peneliti melakukan mentoring untuk memberikan edukasi dan saran perbaikan untuk kegiatan selanjutnya dengan mendatangkan pelaku usaha UMKM Slime yang ada di Kecamatan Plaosan. Adapun hasil mentoring yang diberikan yaitu berupa edukasi pentingnya melatih keterampilan berwirausaha sejak dini, berbagi pengalaman seputar tantangan dalam melakukan suatu usaha dan cara mengatasinya, dan memberikan motivasi untuk siswa-siswi SDN Puntukdoro 4 agar selalu belajar menjadi lebih baik lagi agar dapat bermanfaat bagi orang banyak.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh menunjukkan bahwa implementasi untuk meningkatkan keterampilan wirausaha melalui pembuatan produk slime di SDN Puntukdoro 4 dapat berjalan dengan lancar. Kegiatan tersebut berhasil meningkatkan keterampilan wirausaha pada siswa yang man adapat ditinjau dari keberhasilan dalam penjualan slime dengan presentase keuntungan penjualan sebesar 41,38 %. Melalui kegiatan ini siswa dapat belajar langsung membuat suatu produk dengan menganut konsep-konsep wirausaha seperti mengelola anggaran yang digunakan untuk berwirausaha, manajemen pemasaran dan manajemen distribusi. Selain itu siswa dapat belajar langsung dengan mentor pelaku UMKM produk Slime daerah plaosan sehingga dapat meningkatkan motivasi siswa untuk belajar berwirausaha sejak dini. Pembuatan produk slime terbukti efektif untuk mengembangkan



keaktivitas siswa. Proses menciptakan produk sendiri memberi mereka kesempatan untuk mengeksplorasi, menguji ide-ide baru dan menghadapi tantangan untuk membuat produk yang menarik. Dengan adanya kegiatan ini diharapkan ilmu yang didapatkan dapat bermanfaat dan diimplementasikan dalam kehidupan sehari-hari baik dalam dunia pendidikan maupun dalam masyarakat umum.

Saran

Saran untuk penelitian selanjutnya sebaiknya pihak sekolah memberikan kegiatan atau program serupa sebagai sarana siswa untuk belajar berwirausaha. Selain itu dengan memberikan kegiatan serupa siswa juga dapat mengeksplor langsung untuk menuangkan kreativitas dalam berwirausaha melalui pembelajaran yang diajarkan yang mana ilmunya dapat bermanfaat dan dapat dijadikan bekal dimasa depan.

Daftar Pustaka

- Indah, R. M. (2021). Strategi Penerapan Saluran Distribusi Dalam Menghadapi Persaingan Bagi Umkm Di Kota Tangerang. *Jurnal Utilitas*, 7(2), 239. <https://doi.org/10.22236/utilitas.v7i2.8426> STRATEGI
- Ma'sum, T. (2020). Eksistensi Manajemen Pemasaran dalam Membangun Citra Lembaga Pendidikan. *Jurnal Intelektual: Jurnal Pendidikan Dan Studi Keislaman*, 10(2), 133–153. <https://doi.org/10.33367/ji.v10i2.1243>
- Marni, Alean Kistiani H S, D. S. (2021). Belajar membuat slime bersma anak – anak dalam mengisi kegiatan belajar daring di desa kiringan, boyolali. *Intelektiva : Jurnal Ekonomi, Sosial & Humaniora*, 2(09), 31–35.
- Minarsih, M., Putri Sagala, S. V., & Maysaroh, M. (2022). Peran Guru dalam Meningkatkan Minat Berwirausaha Siswa Sekolah Menengah Kejuruan (SMK). *Syntax Idea*, 4(2), 390–397. <https://doi.org/10.46799/syntax-idea.v4i2.1769>
- Pramesti, D., & Kusuma, A. I. (2020). Implementasi Nilai Kewirausahaan Jenjang Sekolah Dasar Pada Sekolah Mitra Stkip Muhammadiyah Bangka Belitung Di Kecamatan Gabek Kota Pangkalpinang. *Jurnal Ekonomi Dan Pendidikan*, 17(1), 1–6. <https://doi.org/10.21831/jep.v17i1.29256>
- Riani, Usman, D. S. (2021). PENERAPAN BERMAIN SLIME PADA MURID CEREBRAL PALSY TIPE SPASTIK KELAS II DI SLB NEGERI 1 MAKASSAR. *Pinisi Journal of Education*, 1(3), 1–20.
- Vernia, D. M., & Widiyanto, S. (2023). Pengenalan Dasar Kewirausahaan melalui Entrepreneurship for Kids (Studi Kasus pada TK Al-Amanah). *Jurnal Obsesi : Jurnal Pendidikan Anak Usia Dini*, 7(3), 2557–2566. <https://doi.org/10.31004/obsesi.v7i3.4220>