



---

**MENINGKATKAN MINAT WIRAUSAHA DI ERA TEKNOLOGI MELALUI  
PENGENALAN DAN PENERAPAN E-BUSINESS DI KALANGAN MILLENNIAL**

Oleh

Dila Seltika Canta<sup>1</sup>, Hasrullah<sup>2</sup>, Adi Hermawansyah<sup>3</sup>, Nuorma Wahyuni<sup>4</sup>, Erlin Setyaningsih<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup>STMIK Borneo Internasional

E-mail: [dilacanta1212@gmail.com](mailto:dilacanta1212@gmail.com)

---

**Article History:**

Received: 26-09-2022

Revised: 18-10-2022

Accepted: 29-10-2022

**Keywords:**

Wirausaha,  
E-business,  
Millennial

***Abstract:** Diera Globalisasi modern ini, banyak berkembang berbagai teknologi platform yang dapat mendukung kegiatan bisnis dan wirausaha. Apalagi banyak kaum milenial yang sudah berubah pola pikirnya, mereka tidak lagi berfikir setelah menamatkan sekolah akan bekerja dimana, tetapi akan memulai usaha apa. Pergeseran pola pikir ini tentu harus didukung dan diberikan pemahaman yang bagus supaya dapat berjalan dengan lancar. Dengan begitu kita dapat memulai dengan mengarahkan mereka untuk menggunakan teknologi sebaik mungkin dalam memulai usaha sendiri. Minimnya wawasan dan kurangnya edukasi tentang bisnis merupakan salah satu hambatan kaum milenial dalam memulai usaha sehingga tidak sedikit juga kita lihat mereka gagal dalam menjalankan bisnis yang baru dirintis. Dengan adanya kegiatan pengabdian masyarakat ini diharapkan memberi solusi kepada para remaja untuk diberikan edukasi dini terkait dengan e-bisnis, sehingga kedepannya setelah mereka lulus dari bangku SMA mereka dapat membangun bisnis sendiri dengan wawasan yang sudah memadai. Kami menargetkan remaja SMA nantinya di masa yang akan datang dapat memiliki usaha sendiri dengan wawasan yang mereka miliki dan dapat membuat usahanya berkembang sehingga persentase kegagalan dalam menjalankan bisnis dapat berkurang. Selain itu dengan memberikan edukasi mengenai e-bisnis kepada remaja yang ada merupakan investasi yang sangat baik bagi masa depan. Proses bisnis yang menerapkan e-business akan lebih mudah melakukan penetrasi pasar ke berbagai daerah baru dan menemukan calon pengguna atau calon pembeli baru termasuk jangkauan ke luar negeri, sehingga pangsa pasar baru semakin terbuka lebar, sehingga mengurangi resiko kegagalan dalam berbisnis. Hal ini diharapkan dapat mengurangi tingkat pengangguran dan meningkatkan produktifitas usia remaja..*

---

© 2022 SWARNA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat

---

**PENDAHULUAN**

Fungsi dari E-business adalah untuk mendukung bagian dari marketing, produksi, accounting, finance dan human resource management. Proses transaksi online memegang peranan yang sangat penting pada e-business. Perusahaan dapat menjalin komunikasi dengan konsumen secara rutin. Bisnis e-commerce di Indonesia pun semakin meningkat tajam dengan adanya pandemi sejak awal tahun 2020. Bisnis dagang berbasis online ini tumbuh sekitar 33 persen di tahun 2020 dengan nilai yang fantastis, dari yang di kisaran Rp 253 triliun menanjak pesat menjadi di kisaran Rp 337 triliun.

Kegunaan e-business tidak hanya meningkatkan jumlah penjualan. Namun, juga meningkatkan brand awareness suatu produk agar semakin dikenal oleh masyarakat. Karena jaringan internet semakin luas maka persebaran produk juga akan semakin luas. Hal ini dapat memberikan keuntungan dari segi ekonomi barang. Kebanyakan kaum millennial tidak memiliki cukup pengetahuan mengenai cara mengembangkan bisnis. Mereka pun hanya fokus terhadap proses produksi tanpa berusaha meningkatkan kualitas produk. Padahal, dengan pengembangan bisnis yang mumpuni, mereka dapat menjadi pebisnis handal. Bahkan mereka yang punya bakat dibidang penjualan tidak hanya dapat berperan sebagai dropshipper, namun juga bisa membangun kerajaan bisnis sendiri.

Pada kegiatan pengabdian masyarakat, terutama pada sesi motivasi yang diberikan tim pengabdian dengan menampilkan profil para pebisnis muda yang sukses sangat terlihat antusiasme mereka bahwasanya untuk sukses mereka tidak perlu berpengalaman, hanya perlu gigih dan perbanyak membaca dan up to date terhadap perkembangan strategi bisnis terbaru. Dan berdiskusi dengan pengusaha yang lebih dulu sukses agar bisa mencontek tips dan trik mereka dalam membangun bisnis. Selain itu dengan adanya edukasi pada remaja kita juga dapat membukakan jalan bagi mereka untuk memulai bisnis nya dari mana. Mereka dapat melakukan berbagai inovasi dan melakukan promosi pada berbagai platform yang ada sehingga produksi mereka dapat dikenal dan dikelola dengan baik.

## **METODE PELAKSANAAN**

Tim pengabdian masyarakat memberikan motivasi bagi para siswa SMAN 2 samboja agar bisa memulai bisnis sejak dini, dengan adanya motivasi, sharing materi diharapkan para siswa SMAN 2 Samboja dapat termotivasi dan dapat memulai bisnis dan dapat berjalan dengan lancar.

Pelaksanaan kegiatan ini menggunakan metode sharing, diskusi dan games, sehingga kegiatan tidak monoton dan diharapkan mendapatkan feedback dari seluruh siswa yang hadir. Target dari kegiatan ini adalah siswa kelas 12 karena mereka sebentar lagi akan menyelesaikan bangku sekolah dan dapat langsung terjun di dunia usaha. Media yang digunakan dalam kegiatan ini adalah powerpoint dimana disana terdapat materi, video beberapa pengusaha muda dan beberapa games. Sebelum Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan, tim melakukan pretest terlebih dahulu untuk dapat mengetahui apakah audiens sudah ada yang memiliki usaha, memiliki ketertarikan untuk berwirausaha dan apakah audiens paham dengan e-business. Sehingga dengan mengetahui data atau pengetahuan awal dari responden, kegiatan diharapkan mampu memberikan manfaat kepada seluruh audiens dan tujuan kegiatan dapat tercapai.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

E-bisnis dapat diartikan sebagai pemanfaatan teknologi jaringan dan komunikasi oleh organisasi, individu, atau pihak-pihak terkait untuk meningkatkan proses bisnisnya. Penerapan e-bisnis pada suatu unit usaha dapat menimbulkan keuntungan dengan memanfaatkan teknologi informasi untuk bisnis memberikan keuntungan dalam hal peningkatan penjualan, memperluas pemasaran dan promosi serta meningkatkan efisiensi. E-Business merupakan penggunaan internet dan teknologi informasi untuk dapat mendukung E-Commerce, komunikasi perusahaan dan proses bisnis web, dimana keduanya berada di dalam suatu jaringan perusahaan untuk memfasilitasi pelanggan dan rekan bisnis. E-Business meliputi E-Commerce, yang mana melibatkan pembelian, penjualan dan pemasaran, serta service product, service dan informasi pada internet dan jaringan (O'Brien dan Marakas, 2006). Menurut Bantley dan Whitten (2007), E-Business atau Electronic Business merupakan suatu bentuk aktifitas hasil dari kegunaan internet dalam mengurus dan mendukung kegiatan bisnis dalam suatu perusahaan setiap harinya. Sedangkan Chaffey (2007) mendefinisikan E-Business sebagai penggunaan jaringan elektronik untuk bisnis dan biasanya menggunakan teknologi web. Sedangkan menurut Turban (2008), E-Business merujuk pada definisi yang lebih luas dari E-Commerce, tidak hanya sekedar menjual dan membeli produk atau jasa, tetapi juga melayani pelanggan, kolaborasi antar rekan bisnis dan membawa sebuah perusahaan dalam melakukan transaksi secara elektronik. E-Business tidak hanya menjual atau membeli barang dan jasa tetapi juga melayani konsumen, kerjasama dengan berbagai partner bisnis, melakukan E-Learning dan melakukan transaksi elektronik di dalam sebuah organisasi (Turban, Leodner, McLean dan Wheterbe, 2008)

Menurut Tawfik dan Albrecht (2008), E Business dapat didefinisikan sebagai penggunaan sarana elektronik untuk melakukan bisnis organisasi internal dan / atau juga eksternal. Kegiatan internal berupa menghubungkan antar karyawan dengan menggunakan intranet, E-Business juga dapat mendukung pelayanan purna jual dan mengkolaborasikan perusahaan dengan perusahaan rekan bisnisnya. Sehingga dapat disimpulkan bahwa E-Business merupakan wujud aktifitas yang berasal dari kegunaan internet mencakup seluruh kegiatan bisnis pada perusahaan, yang diantaranya berupa aktifitas layanan pelanggan, kolaborasi dengan mitra bisnis serta transaksi jual beli produk atau jasa menggunakan jaringan elektronik yang biasanya memanfaatkan teknologi web sebagai mediana.

Salah satu materi yang paling banyak menarik minat audiens adalah tips merencanakan bisnis bagi pemula. Pada sesi ini tips disampaikan diiringi dengan diskusi dan banyak sekali pertanyaan dari audiens. Materi yang disampaikan terkait dengan tips tersebut diantaranya adalah melakukan riset pasar, perhatikan regulasi, tentukan tujuan, persiapkan rencana finansial dengan matang, bangun kehadiran online dan promosikan bisnis di berbagai platform. Kemudian dilanjutkan dengan pembahasan e-bisnis dan cara kerjanya dalam mendukung proses bisnis.

Setelah penyampaian materi dan diskusi, audiens kembali melaksanakan posttest dan hasil yang didapatkan sangat memuaskan. Setelah kegiatan dilaksanakan para audiens juga diarahkan untuk mengisi google form terkait dengan efektifitas dan manfaat kegiatan, dari hasil kuesioner peserta merasa puas dengan adanya kegiatan pengabdian masyarakat ini, mereka berharap ada kegiatan lanjutan yang lebih spesifik untuk mereka benar-benar dapat memulai usaha. Misalnya dengan diajarkan membuat design pemasaran yang bagus.

## **KESIMPULAN**

Kesimpulan yang didapatkan dari kegiatan ini adalah siswa SMAN 2 samboja sangat antusias dalam kegiatan pengabdian masyarakat dengan tema Meningkatkan Minat Wirausaha Diera Teknologi Melalui Pengenalan Dan Penerapan E-Business Dikalangan Millenial. Terlebih dengan adanya beberapa siswa yang sudah memulai bisnis menggunakan media sosial, dan juga ada beberapa siswa yang turut serta dalam bisnis UMKM yang di jalankan oleh orang tuanya. Sehingga dengan diadakan kegiatan ini dapat membuat bisnis yang mereka jalani lebih berkembang, dan bagi yang akan memulai bisnis mendapatkan motivasi dan pencerahan bagaimana cara untuk memulai membangun bisnis itu sendiri.

### **SARAN**

Saran dari kegiatan ini semoga selanjutnya kegiatan pengabdian masyarakat dapat dilaksanakan secara berkelanjutan dengan adanya pendampingan terhadap tindak lanjut kegiatan sehingga lebih kelihatan manfaat kegiatan secara rill. Kegiatan serupa juga dapat dilaksanakan pada sekolah lain, misalnya pada SMK supaya setelah lulus sekolah bisa langsung memulai bisnis dengan keahlian yang dimiliki sesuai dengan kejuruan masing-masing.

### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak yang telah memberi dukungan terhadap pelaksanaan kegiatan ini, terutama mitra kegiatan yaitu keluarga besar SMAN 2 Samboja.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- [1] Chafey, Dave. (2011). E-Business and E-Commerce Management. England : Prentice Hall
- [2] James A. O'Brien, George M. Marakas (2006) Management Informations System. PPs UMI Makassar (Online Access: [http://ucs.sulselib.net//index.php?p=show\\_detail&id=86728](http://ucs.sulselib.net//index.php?p=show_detail&id=86728))
- [3] Wahana, A Suyanto, M & Amborowati. A (2014) Analisis Penerapan social media sebagai strategi Bisnis Oleh Pelaku Bisnis Online
- [4] <https://www.sirclo.com/blog/8-tips-merencanakan-bisnis-di-2021-bagi-pebisnis-pemula>
- [5] <http://eprints.ums.ac.id/47650/4/3%20BAB%20I.pdf>
- [6] <https://docplayer.info/36189871-Bab-2-landasan-teori-e-business-merupakan-penggunaan-internet-dan-teknologi-informasi-untuk.html>