

Edukasi Mengenai Pengenalan Dasar-Dasar *Startup* dalam Memulai Bisnis Bagi Siswa SMA Negeri 8 Gowa

Dwiyanti¹, Mildayanti², Agung Muliaman Anas³, Irshan Scyahrir⁴, Asriyani Amrullah⁵

^{1,2,3,4,5} Program Studi Kewirausahaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Makassar, Indonesia

Received : 3 Maret 2026, Revised : 7 Maret 2026, Published : 16 Maret 2026

Corresponding Author

Nama Penulis: Dwiyanti

E-mail: dwiyanti@unm.ac.id

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan edukasi mengenai *startup* kepada siswa SMA Negeri 8 Gowa sebagai upaya meningkatkan literasi kewirausahaan digital dan pemahaman siswa mengenai konsep inovasi dan cara menangkap peluang dari masalah di sekitar menjadi ide usaha rintisan. Minat berwirausaha di kalangan remaja saat ini mulai bergeser ke arah bisnis digital atau *startup*. Namun, keterbatasan pengetahuan mengenai ekosistem *startup* seringkali menjadi kendala bagi siswa SMA untuk memulai serta minimnya pengetahuan tentang bagaimana mengelola ide menjadi usaha nyata, kurangnya mentor, dan keterbatasan akses terhadap ekosistem *startup* menjadi kendala utama dalam mendorong kemandirian ekonomi mereka. Kegiatan PKM ini bertujuan untuk memberikan edukasi mengenai dasar-dasar *startup*, mulai dari identifikasi masalah, penentuan Value Proposition, hingga pengenalan Business Model Canvas (BMC). Metode yang digunakan adalah sosialisasi interaktif dan *workshop* perumusan ide. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pemahaman siswa sebesar 85% terhadap langkah-langkah sistematis membangun *startup* dibandingkan sebelum edukasi diberikan. Keberlanjutan kegiatan ini diharapkan mampu mendorong terbentuknya ekosistem *startup* lokal yang kuat dan inklusif di kalangan siswa SMA Negeri 8 Gowa.

Kata kunci – edukasi *startup*, Gen Z, kewirausahaan

Abstract

This community service activity aims to provide education about *startups* to students of SMA Negeri 8 Gowa as an effort to improve digital entrepreneurship literacy and students' understanding of the concept of innovation and how to seize opportunities from surrounding problems to become *startup* business ideas. Interest in entrepreneurship among teenagers is currently shifting towards digital businesses or *startups*. However, limited knowledge about the *startup* ecosystem is often an obstacle for high school students to start. The lack of knowledge about how to manage ideas into real businesses, the lack of mentors, and limited access to the *startup* ecosystem are the main obstacles in encouraging their economic independence. This PKM activity aims to provide education about the basics of *startups*, starting from problem identification, determining Value Propositions, to an introduction to the Business Model Canvas (BMC). The methods used are interactive socialization and idea formulation *workshops*. The results of the activity showed an 80% increase in students' understanding of the systematic steps of building a *startup* compared to before the education was provided. The sustainability of this activity is expected to encourage the formation of a strong and inclusive local *startup* ecosystem among the younger generation.

Keywords - *startup* education, Gen Z, entrepreneurship

How To Cite : Dwiyanti, D., Mildayanti, M., Anas, A. M., Scyahrir, I., & Amrullah, A. (2026). Edukasi Mengenai Pengenalan Dasar-Dasar Startup dalam Memulai Bisnis Bagi Siswa SMA Negeri 8 Gowa. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa*, 4(1), 134 - 141. <https://doi.org/10.59837/jpmba.v4i1.4188>

Copyright ©2026 Dwiyanti Dwiyanti, Mildayanti Mildayanti, Agung Muliaman Anas, Irshan Scyahrir, Asriyani Amrullah

PENDAHULUAN

Era transformasi digital saat ini telah mengubah paradigma ekonomi global, di mana inovasi teknologi menjadi penggerak utama munculnya berbagai perusahaan rintisan. Indonesia, sebagai salah satu negara dengan jumlah startup terbanyak di dunia, memiliki potensi besar untuk mencetak wirausaha muda dari kalangan generasi Z. Namun, fenomena ini sering kali tidak dibarengi dengan pemahaman literasi bisnis digital yang memadai di tingkat sekolah menengah. Oleh karena itu, program Edukasi mengenai pengenalan dasar-dasar startup dalam memulai bisnis bagi siswa SMA Negeri 8 Gowa menjadi sangat krusial untuk dilakukan guna mempersiapkan mereka menghadapi tantangan ekonomi masa depan.

Era digital menuntut generasi muda untuk tidak hanya menjadi konsumen, tetapi juga pencipta peluang kerja. Siswa SMA berada pada usia produktif yang memiliki kreativitas tinggi, namun seringkali bingung dalam menyalurkan ide bisnisnya. Permasalahan utama mitra dalam hal ini SMA Negeri 8 Gowa adalah kurikulum kewirausahaan yang masih bersifat konvensional dan belum menyentuh ranah teknologi digital (startup). Oleh karena itu, diperlukan edukasi yang relevan untuk menjembatani kesenjangan tersebut.

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi yang sangat pesat telah mengubah lanskap ekonomi dunia, dari ekonomi berbasis sumber daya menjadi ekonomi berbasis inovasi dan digital. Fenomena munculnya berbagai perusahaan rintisan atau startup di Indonesia, seperti GoTo, Traveloka, dan Bukalapak, telah memberikan inspirasi besar bagi generasi muda. Namun, pemahaman mengenai ekosistem startup ini sering kali masih terbatas pada lapisan masyarakat tertentu dan belum merata hingga ke tingkat pendidikan menengah atas (SMA).

Siswa SMA berada pada fase perkembangan kognitif yang sangat dinamis, di mana rasa ingin tahu dan kreativitas sedang berada pada puncaknya. Mereka adalah bagian dari Gen Z yang merupakan digital natives—individu yang lahir dan tumbuh bersama teknologi. Potensi ini merupakan modal utama dalam menciptakan solusi inovatif berbasis teknologi. Namun, tanpa adanya arahan dan edukasi yang sistematis, kreativitas tersebut sering kali hanya menjadi ide mentah yang tidak terealisasi menjadi sebuah unit bisnis yang memiliki nilai ekonomi.

Kesenjangan yang nyata saat ini terletak pada kurikulum kewirausahaan di tingkat SMA yang mayoritas masih terpaku pada model bisnis konvensional dan produk fisik sederhana. Siswa cenderung diajarkan cara memproduksi barang tanpa dibekali kemampuan untuk melihat skalabilitas bisnis melalui teknologi. Melalui Edukasi mengenai pengenalan dasar-dasar startup dalam memulai bisnis bagi siswa SMA Negeri 8 Gowa, diharapkan terjadi pergeseran pola pikir dari sekadar berdagang menjadi pencipta solusi digital yang inovatif. Hal ini penting agar kreativitas siswa dapat diarahkan pada pembentukan ekosistem bisnis yang memiliki daya jangkauan lebih luas dan berkelanjutan.

Budaya serba instan (streaming, belanja online, fast food) membuat Gen-Z kurang menghargai proses dan kesabaran dalam mencapai hasil jangka panjang, termasuk dalam dunia kerja atau membangun bisnis (Wibowo et al., 2021). Selain itu, terpengaruhnya tren media sosial dan influencer, Gen-Z cenderung mudah terdorong untuk membeli produk demi status sosial atau penampilan, meskipun belum memiliki kestabilan ekonomi. Edukasi ini berfokus pada meningkatkan pemahaman tentang konsep dasar startup dan kewirausahaan digital. Dengan adanya pemahaman yang tepat diharapkan mampu menumbuhkan semangat kolaboratif dan inovatif di kalangan pemuda lokal. Generasi Z (Gen-Z), yang lahir dan tumbuh di tengah perkembangan teknologi digital yang pesat

memiliki potensi besar sebagai motor penggerak ekonomi kreatif di masa depan (Laturette et al., 2020). Mereka dikenal adaptif terhadap teknologi, cepat menyerap informasi, serta memiliki semangat eksploratif yang tinggi. Namun, potensi ini sering kali belum dimaksimalkan secara optimal.

Banyak di antara mereka yang masih mengalami kebingungan arah karier, minim pemahaman tentang literasi keuangan, serta belum memiliki bekal kewirausahaan yang memadai untuk menghadapi tantangan dunia kerja yang semakin kompetitif. Di sisi lain, perkembangan bisnis startup berbasis digital telah membuka peluang baru yang lebih fleksibel dan kreatif bagi generasi muda untuk mengembangkan usaha secara mandiri. Bisnis startup tidak hanya menjadi wadah inovasi dan solusi terhadap masalah sosial, tetapi juga mendorong kemandirian ekonomi dan menciptakan lapangan kerja baru. Namun, realitanya masih banyak Gen-Z yang belum memahami bagaimana mengubah ide menjadi usaha konkret, merancang model bisnis yang berkelanjutan, atau menjalin jaringan yang mendukung pengembangan usahanya (Atmoko, 2021).

Siswa SMA merupakan kelompok usia produktif yang memiliki kedekatan alami dengan teknologi informasi, namun mereka sering kali terjebak pada mitos bahwa membangun startup memerlukan modal investasi yang sangat besar. Padahal, inti dari startup adalah metodologi problem-solving dan validasi ide yang tepat. Program pengabdian kepada masyarakat ini hadir untuk membedah konsep-konsep seperti Lean Startup dan identifikasi kebutuhan pasar secara sederhana. Dengan memahami fondasi ini, siswa akan menyadari bahwa startup dapat dimulai dari ide kecil yang divalidasi melalui riset di lingkungan sekitar sekolah.

Permasalahan lain yang ditemukan pada mitra sekolah adalah minimnya sarana pelatihan yang mempertemukan teori akademik dengan praktik industri digital terkini. Siswa sering memiliki ide cemerlang namun gagal dalam memetakan strategi eksekusinya. Dalam rangkaian Edukasi mengenai pengenalan dasar-dasar startup dalam memulai bisnis bagi siswa SMA Negeri 8 Gowa, diperkenalkan instrumen seperti Business Model Canvas (BMC) untuk membantu siswa merumuskan proposisi nilai, segmentasi pelanggan, hingga arus pendapatan secara terstruktur. Pendekatan praktis ini bertujuan untuk meningkatkan kepercayaan diri siswa dalam menyusun rencana bisnis yang logis dan menarik bagi calon kolaborator.

Sebagai kesimpulan, pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meletakkan batu pertama dalam perjalanan kewirausahaan digital siswa. Dengan memberikan Edukasi mengenai pengenalan dasar-dasar startup dalam memulai bisnis bagi siswa SMA Negeri 8 Gowa, tim pengabdian berharap dapat memicu semangat kompetitif dan jiwa entrepreneurship yang berbasis pada ilmu pengetahuan. Keberhasilan program ini diharapkan tidak hanya berdampak pada peningkatan pengetahuan kognitif siswa, tetapi juga melahirkan embrio startup lokal yang mampu memberikan dampak sosial-ekonomi bagi masyarakat luas di masa depan.

METODE

Tahap awal pelaksanaan pengabdian ini dimulai dengan identifikasi kebutuhan dan observasi awal terhadap pemahaman kewirausahaan siswa di sekolah mitra. Pada fase ini, tim pengabdian melakukan wawancara dengan guru mata pelajaran Prakarya dan Kewirausahaan (PKWU) serta menyebarkan kuesioner pre-test kepada siswa. Langkah ini bertujuan untuk memetakan sejauh mana pengetahuan dasar siswa mengenai ekosistem digital, sehingga materi dalam Edukasi mengenai pengenalan dasar-dasar startup dalam memulai bisnis bagi siswa SMA Negeri 8 Gowa dapat disesuaikan dengan kapasitas kognitif dan ketertarikan spesifik mereka.

Tahap kedua adalah penyusunan modul dan materi edukasi yang dirancang secara komunikatif dan visual. Materi disusun dengan menyederhanakan konsep-konsep kompleks seperti Minimum Viable Product (MVP), pivoting, dan scalability ke dalam bahasa yang mudah dipahami oleh remaja. Selain itu, tim menyiapkan studi kasus nyata dari startup lokal yang sukses memulai bisnis dari modal minimal. Penyiapan instrumen bantu seperti lembar kerja Business Model Canvas (BMC)

yang dicetak dalam ukuran besar juga dilakukan pada tahap ini guna menunjang sesi praktik berkelompok nantinya.

Tahap ketiga merupakan pelaksanaan sesi sosialisasi dan transfer pengetahuan secara interaktif. Kegiatan dibuka dengan pemaparan mengenai perbedaan mendasar antara UMKM konvensional dengan startup yang berbasis teknologi dan inovasi. Dalam sesi ini, siswa diajak untuk melakukan sesi curah pendapat (*brainstorming*) mengenai permasalahan sehari-hari yang mereka temui di lingkungan sekolah atau rumah. Fokus utama dari bagian ini adalah menanamkan pola pikir bahwa startup yang baik tidak dimulai dari ide aplikasi yang canggih, melainkan dari pemahaman mendalam terhadap masalah yang ingin diselesaikan.

Tahap keempat dilakukan melalui workshop simulasi perumusan ide bisnis menggunakan metode pendampingan intensif. Siswa dibagi ke dalam beberapa kelompok kecil untuk mempraktikkan langsung pengisian sembilan elemen dalam Business Model Canvas. Tim pengabdian bertindak sebagai fasilitator yang mengarahkan setiap kelompok untuk menentukan Value Proposition (keunggulan produk) dan Customer Segments yang tepat. Sesi ini diakhiri dengan presentasi singkat (*pitching*) oleh perwakilan kelompok untuk melatih kemampuan komunikasi bisnis dan mentalitas kompetitif siswa dalam memaparkan rencana startup mereka.

Tahap terakhir adalah evaluasi dan pelaporan hasil kegiatan melalui pengisian kuesioner post-test. Evaluasi ini dilakukan untuk mengukur efektivitas program dengan membandingkan tingkat pemahaman siswa sebelum dan sesudah mendapatkan edukasi. Selain evaluasi terhadap siswa, dilakukan pula diskusi reflektif bersama pihak sekolah untuk membahas keberlanjutan program, seperti kemungkinan pembentukan komunitas startup sekolah atau inkubasi bisnis sederhana. Seluruh data yang terkumpul kemudian dianalisis secara deskriptif untuk menyusun laporan akhir pengabdian yang komprehensif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan, siswa sangat antusias dalam mengidentifikasi masalah di lingkungan sekitar untuk dijadikan ide bisnis. Beberapa ide yang muncul meliputi aplikasi tutor sebaya, platform jual-beli perlengkapan sekolah bekas, hingga layanan pesan antar kantin digital.

Edukasi ini menekankan bahwa startup bukan sekadar membuat aplikasi, melainkan menyelesaikan masalah (*problem solving*). Melalui pendekatan BMC, siswa diajarkan untuk memetakan siapa konsumen mereka dan bagaimana cara meraih keuntungan secara berkelanjutan.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini berjalan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan, dengan tingkat kehadiran siswa yang mencapai 100%. Pada tahap awal, hasil pre-test menunjukkan bahwa sebagian besar siswa (sekitar 70%) masih menganggap bahwa startup identik dengan perusahaan raksasa yang membutuhkan modal miliaran rupiah dan keahlian coding yang sangat rumit. Hal ini mengonfirmasi adanya hambatan psikologis dan kurangnya literasi dasar mengenai ekosistem bisnis digital di kalangan siswa SMA, yang menjadi titik tolak pentingnya intervensi edukasi ini.

Setelah sesi pemaparan materi, terlihat perubahan signifikan pada perspektif siswa mengenai definisi startup. Pembahasan difokuskan pada konsep bahwa startup adalah organisasi sementara yang dirancang untuk mencari model bisnis yang dapat diulang (*repeatable*) dan terukur (*scalable*). Siswa mulai memahami bahwa esensi dari startup bukan terletak pada teknologinya semata, melainkan pada inovasi model bisnis dalam memecahkan masalah. Pemahaman ini merupakan fondasi penting agar siswa tidak terjebak pada ambisi membuat aplikasi canggih tanpa memiliki target pasar yang jelas.



Gambar 1.
Pemaparan Materi mengenai Edukasi mengenai starup

Dalam sesi identifikasi masalah, muncul dinamika diskusi yang sangat menarik di antara para peserta. Siswa berhasil memetakan masalah-masalah lokal, seperti sulitnya mengatur jadwal belajar kelompok, penumpukan sampah plastik di kantin, hingga kendala transportasi bagi siswa yang tinggal di pelosok. Hasil pembahasan menunjukkan bahwa siswa SMA Negeri 8 Gowa memiliki kepekaan sosial yang tinggi. Melalui bimbingan tim pengabdian, masalah-masalah tersebut kemudian dikonversi menjadi peluang bisnis digital yang memiliki nilai guna bagi komunitas mereka sendiri.

Pembahasan beralih pada penerapan Business Model Canvas (BMC) sebagai alat bantu visual. Siswa diajarkan bahwa sebuah ide bisnis harus memiliki "Proposisi Nilai" yang kuat agar dapat bersaing. Dalam praktik kelompok, ditemukan bahwa banyak siswa awalnya kesulitan membedakan antara fitur produk dan manfaat produk bagi pelanggan. Namun, melalui pendampingan intensif, mereka mulai mampu merumuskan bagaimana produk digital mereka bisa menjadi solusi bagi penderitaan (pain) pelanggan dan memberikan keuntungan (gain) yang nyata.



Gambar 2.
Pembahasan Business Model Canvas (BMC) sebagai alat bantu visual

Pada elemen segmentasi pelanggan, hasil workshop menunjukkan kemampuan analisis siswa yang mulai tajam. Mereka tidak lagi menyasar "semua orang" sebagai konsumen, melainkan mulai mengerucutkan target pada segmen tertentu, misalnya "siswa kelas 12 yang sedang mempersiapkan ujian masuk PTN". Hal ini merupakan kemajuan besar dalam pola pikir kewirausahaan, karena pemfokusan segmen adalah kunci keberhasilan startup pada fase awal untuk melakukan validasi pasar dengan sumber daya terbatas.

Sesi presentasi atau pitching menjadi ajang bagi siswa untuk melatih kepercayaan diri dan kemampuan persuasi. Hasilnya menunjukkan bahwa siswa mampu mengomunikasikan ide bisnis mereka dalam waktu singkat namun tetap mencakup poin-poin krusial. Dalam pembahasan, tim pengabdian menekankan bahwa dalam dunia startup, kemampuan menjual ide sama pentingnya

dengan kualitas produk itu sendiri. Siswa diberikan masukan konstruktif mengenai cara menjawab pertanyaan kritis dari calon investor atau pengguna secara logis.

Aspek kolaborasi juga menjadi poin pembahasan yang menonjol dalam kegiatan ini. Startup jarang sekali dibangun secara individual; dibutuhkan kerjasama tim dengan peran yang berbeda-beda seperti hustler, hipster, dan hacker. Siswa mulai menyadari pentingnya mencari rekan tim yang memiliki keahlian saling melengkapi. Hal ini meningkatkan kesadaran mereka tentang pentingnya jaringan pertemanan dan komunikasi profesional sejak dini, yang merupakan soft skill krusial di dunia kerja masa depan. Berdasarkan hasil post-test, terjadi peningkatan pemahaman materi sebesar 85% dari nilai awal. Skor tertinggi terlihat pada pemahaman mengenai "Validasi Masalah" dan "Struktur Biaya". Hal ini membuktikan bahwa metode edukasi yang menggabungkan teori singkat dengan praktik langsung sangat efektif bagi siswa SMA Negeri 8 Gowa. Mereka lebih mudah menyerap konsep startup ketika dihubungkan langsung dengan contoh-contoh praktis dan relevan yang mereka alami dalam kehidupan sehari-hari di sekolah.

Pembahasan lebih lanjut mengenai keberlanjutan program mengungkap bahwa pihak sekolah sangat merespon positif hasil pengabdian ini. Ada keinginan kuat dari para guru untuk mengintegrasikan metode BMC ke dalam tugas-tugas mata pelajaran PKWU. Keberhasilan ini menunjukkan bahwa program edukasi startup bukan sekadar kegiatan sekali jalan, melainkan bisa menjadi katalisator bagi transformasi kurikulum kewirausahaan yang lebih modern dan adaptif terhadap perkembangan ekonomi digital.

Pelaksanaan pengabdian ini menunjukkan hasil yang selaras dengan tren peningkatan literasi digital di kalangan remaja, di mana skor rata-rata post-test peserta meningkat signifikan dari 45% menjadi 85%. Pada tahap awal, ditemukan bahwa sebagian besar siswa masih memiliki persepsi keliru bahwa startup hanyalah sebatas pembuatan aplikasi seluler yang memerlukan biaya besar. Namun, melalui sesi pemaparan materi yang interaktif, siswa mulai memahami bahwa inti dari startup adalah metodologi problem-solving yang berfokus pada validasi masalah di lingkungan sekitar. Hal ini membuktikan bahwa edukasi yang tepat dapat mendobrak hambatan mental (mental block) siswa dalam memandang dunia wirausaha digital.

Dalam sesi praktik penggunaan Business Model Canvas (BMC), kelompok-kelompok siswa berhasil merumuskan berbagai ide kreatif yang berangkat dari keresahan sehari-hari, seperti platform penjemputan sampah sekolah dan aplikasi manajemen waktu belajar. Pembahasan dalam kelompok menunjukkan bahwa siswa mulai mampu memetakan elemen kunci bisnis, terutama dalam menentukan Value Proposition (proposisi nilai) yang membedakan ide mereka dengan bisnis konvensional. Kemampuan siswa dalam mengidentifikasi segmen pelanggan secara spesifik—bukan lagi menyasar pasar umum—menandakan bahwa logika berpikir Lean Startup telah mulai terinternalisasi dengan baik selama proses pendampingan intensif berlangsung.

Keberhasilan program ini juga tercermin dari efektivitas metode simulasi pitching yang melatih kepercayaan diri siswa dalam mempresentasikan rencana bisnis mereka. Berdasarkan observasi, siswa tidak hanya menguasai materi secara teoritis, tetapi juga menunjukkan peningkatan pada soft skills seperti komunikasi persuasif dan kerjasama tim. Secara keseluruhan, hasil pembahasan ini menegaskan bahwa pemberian edukasi dasar startup bagi siswa SMA Negeri 8 Gowa merupakan langkah intervensi yang krusial untuk menciptakan ekosistem wirausaha muda yang lebih terukur. Pengetahuan yang didapat siswa menjadi modal awal bagi sekolah untuk melanjutkan pembinaan wirausaha ke tahap yang lebih teknis, seperti pembuatan prototipe produk atau inkubasi bisnis sederhana di tingkat sekolah.

Secara keseluruhan, hasil kegiatan ini memberikan bukti empiris bahwa siswa SMA Negeri 8 Gowa memiliki potensi besar untuk menjadi pengusaha startup di masa depan jika dibekali dengan kerangka berpikir yang benar. Tantangan utamanya bukan pada ketersediaan teknologi, melainkan pada keberanian untuk memulai dan ketekunan dalam memvalidasi ide. Dengan selesainya program ini, siswa tidak hanya membawa pulang pengetahuan, tetapi juga semangat baru untuk melihat

masalah di sekitar mereka sebagai peluang bisnis yang bisa diwujudkan menjadi startup yang berdampak.

KESIMPULAN

Kesimpulan :

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini, dapat disimpulkan bahwa program edukasi dasar-dasar startup telah berhasil meningkatkan literasi digital dan semangat kewirausahaan siswa SMA Negeri 8 Gowa secara signifikan. Peningkatan pemahaman yang terukur melalui hasil post-test sebesar 85% menunjukkan bahwa siswa tidak lagi memandang bisnis rintisan sebagai entitas yang eksklusif dan sulit dijangkau, melainkan sebagai sebuah metodologi pemecahan masalah yang sistematis. Siswa kini mampu membedakan antara model bisnis konvensional dengan startup yang berbasis pada inovasi, skalabilitas, dan validasi pasar. Keberhasilan ini juga terlihat dari kemampuan siswa dalam merumuskan ide bisnis yang relevan dengan permasalahan lokal di lingkungan mereka, serta ketangkasan dalam memetakan strategi tersebut ke dalam sembilan elemen Business Model Canvas (BMC).

Lebih lanjut, kegiatan ini membuktikan bahwa pengenalan ekosistem startup sejak dini merupakan langkah strategis dalam mempersiapkan generasi muda menghadapi era ekonomi digital. Selain aspek kognitif, program ini juga berhasil menumbuhkan soft skills krusial seperti kemampuan berpikir kritis, kolaborasi tim, dan keberanian melakukan presentasi ide (pitching). Sebagai implikasi dari kegiatan ini, pihak sekolah memiliki dasar yang kuat untuk memperbarui modul pembelajaran kewirausahaan agar lebih relevan dengan tren industri teknologi saat ini. Untuk keberlanjutan jangka panjang, disarankan adanya pendampingan berkala melalui pembentukan komunitas atau inkubator bisnis skala sekolah, sehingga ide-ide startup yang telah lahir dari workshop ini tidak berhenti pada tahap perencanaan, namun dapat terus dikembangkan menjadi produk nyata yang memberikan dampak sosial-ekonomi.

Saran :

Berdasarkan hasil evaluasi dan refleksi dari pelaksanaan pengabdian masyarakat ini, terdapat beberapa saran yang dapat diajukan bagi pihak sekolah maupun tim pengabdian selanjutnya. Pertama, pihak sekolah disarankan untuk mengintegrasikan metodologi startup, seperti penggunaan Business Model Canvas (BMC), ke dalam kurikulum mata pelajaran Prakarya dan Kewirausahaan (PKWU) secara permanen. Hal ini penting agar semangat inovasi yang telah tumbuh tidak hilang begitu saja, melainkan tetap terasah melalui penugasan rutin yang berfokus pada solusi masalah nyata di lingkungan sekolah. Selain itu, sekolah dapat mulai merintis pembentukan "Startup Club" sebagai wadah ekstrakurikuler bagi siswa yang memiliki minat mendalam pada dunia bisnis digital untuk berkolaborasi lintas kelas.

Kedua, bagi peneliti atau tim pengabdian selanjutnya, disarankan untuk memperluas cakupan materi pada aspek teknis yang lebih spesifik, seperti pelatihan pembuatan landing page tanpa kode (no-code tools) atau dasar-dasar pemasaran digital (digital marketing). Pendampingan jangka panjang yang bersifat inkubasi juga sangat direkomendasikan agar ide-ide yang telah dihasilkan siswa dalam workshop ini dapat mencapai tahap prototipe atau Minimum Viable Product (MVP). Kolaborasi dengan pihak industri atau praktisi startup lokal sebagai mentor tamu juga akan memberikan wawasan yang lebih praktis dan terkini bagi siswa, sehingga mereka mendapatkan gambaran nyata mengenai dinamika dunia kerja di sektor ekonomi digital.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pelaksana pengabdian masyarakat mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah mendukung terlaksananya kegiatan ini hingga selesai. Ucapan terima kasih secara khusus kami sampaikan kepada Kepala Sekolah beserta jajaran staf guru SMA Negeri 8

Gowa yang telah memberikan izin, fasilitas tempat, serta dukungan operasional dalam mempertemukan kami dengan para siswa peserta edukasi. Dedikasi para guru pendamping dalam memotivasi siswa selama sesi workshop menjadi faktor kunci keberhasilan program ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Atmoko, A. D. (2021). Analisis Kinerja Inkubator Bisnis dalam Pendampingan Usaha Tenant. *Jurnal Ekonomi Dan Teknik Informatika*, 9(1).
- Aulet, B. (2013). *Disciplined entrepreneurship: 24 steps to a successful startup*. Wiley.
- Blank, S., & Dorf, B. (2020). *The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company*. John Wiley & Sons.
- Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi. (2022). Kurikulum Merdeka: Pengembangan jiwa kewirausahaan di tingkat pendidikan menengah. *Kemendikbudristek*.
- Laturette, K., Evi Marlina, M. A., & Ismawati, A. F. (2020). Pendampingan, pengembangan bisnis, dan perpajakan bagi pengusaha di kotabaru driyorejo gresik. *JPM17: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(01). <https://doi.org/10.30996/jpm17.v5i01.3258>
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers*. John Wiley & Sons.
- Prasetyo, H., & Sutopo, W. (2018). Industri 4.0: Telaah klasifikasi aspek dan arah perkembangan riset. *Jurnal Teknik Industri*, 13(1), 17-26.
- Ries, E. (2011). *The lean startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses*. Crown Business.
- Santoso, B. (2020). Pengaruh edukasi kewirausahaan terhadap minat mahasiswa dalam membangun startup. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 2(3), 45-52.
- Sudjatmogo, A. (2021). Pemanfaatan business model canvas (BMC) untuk pengembangan wirausaha muda. *Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan*, 10(2), 112-119
- Wibowo, A. (2019). Pendidikan kewirausahaan di sekolah. *Pustaka Pelajar*.
- Wibowo, L. A., Lisnawati, L., & Sulastri, S. (2021). Akselerasi digital startup mahasiswa Universitas Pendidikan Indonesia berbasis executive coaching model. *JIPkM*, 1(2).
- Yusuf, M., & Al Azhar, M. (2022). Edukasi peluang dan tahapan awal mengenal berbisnis online melalui teknologi startup. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 1(2), 88-94.