



**TRANSFORMASI BISNIS DIGITAL: MEMBERDAYAKAN SISWA SEKOLAH  
MENENGAH ATAS DENGAN PELUANG WIRAUSAHA EKONOMI DIGITAL**

*Digital Business Transformation: Empowering High School Students With Digital Economic  
Entrepreneurial Opportunities*

**Agung Rizki Putra, Hamsani, Zikri Rahmani\*, M. Afdal S.**

Program Studi Ilmu Ekonomi, Universitas Bangka Belitung

SMAN 4 Kota Pangkal Pinang. Kecamatan Gabek. Kota Pangkal Pinang.  
Provinsi Bangka Belitung

\*Alamat Korespondensi: zikriahmani01@gmail.com

(Tanggal Submission: 23 September 2024, Tanggal Accepted : 06 November 2024)



**Kata Kunci :**

*Ekonomi Digital,  
Generasi Z,  
Peningkatan  
Keterampilan,*

**Abstrak :**

Pada era teknologi sekarang ini telah banyak membuka peluang wirausaha bagi masyarakat salah satunya wirausaha Bisnis Digital, Perkembangan teknologi bukan hanya mempermudah cara orang dalam berinteraksi, namun juga mempermudah orang dalam berbisnis. bisnis digital dapat dilakukan oleh siapa saja termasuk siswa sebagai generasi Z yang melek akan perkembangan teknologi. Namun kebanyakan generasi Z ini tidak mengetahui bagaimana cara memulai atau mencari peluang wirausaha di era digital. Pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mendorong dan menumbuhkembangkan jiwa wirausaha bagi siswa Sekolah Menengah Atas (SMA) dengan peluang wirausaha ekonomi digital yang dapat siswa lakukan tanpa mengganggu proses belajar mereka di sekolah. Implementasi kegiatan ini dilakukan dengan memberikan pelatihan/workshop untuk meningkatkan kesadaran siswa terhadap banyaknya peluang bisnis dunia digital yang dapat mereka lakukan, dimulai dari pengenalan wirausaha, peluang bisnis, dan rencana bisnis yang baik serta praktik (simulasi) membuat bisnis. Hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat yaitu memberikan edukasi dan pemahaman tentang penerapan peluang bisnis ekonomi digital bagi siswa SMAN 4 Kota Pangkal Pinang seperti mengembangkan bisnis digital, mengembangkan produk digital, manajemen bisnis, dan pemasaran digital. Kesimpulan dari pengabdian ini adalah meningkatkan pengetahuan dan menyadarkan siswa tentang banyaknya peluang bisnis digital yang bisa mereka lakukan tanpa harus mengganggu proses belajar bagi siswa.

**Key word :**

*Digital  
Economy,*

**Abstract :**

In today's technological era, there are many entrepreneurial opportunities for the community, one of which is Digital Business entrepreneurship.



*Generation Z,  
Skills  
Enhancement*

Technological developments not only make it easier for people to interact, but also make it easier for people to do business. digital business can be done by anyone, including students as generation Z who are literate in technological developments. However, most of generation Z do not know how to start or look for entrepreneurial opportunities in the digital era. This community service aims to encourage and develop an entrepreneurial spirit for high school students with digital economy entrepreneurial opportunities that students can do without disrupting their learning process at school. The implementation of this activity is carried out by providing training/workshops to increase students' awareness of the many business opportunities in the digital world that they can do, starting from the introduction of entrepreneurship, business opportunities, and good business plans as well as practice (simulation) of making a business. The results of community service activities are providing education and understanding of the application of digital economy business opportunities for SMAN 4 Kota Pangkal Pinang students such as developing digital businesses, developing digital products, business management, and digital marketing. The conclusion of this service is to increase knowledge and make students aware of the many digital business opportunities they can do without having to interfere with the learning process for students.

Panduan sitasi / citation guidance (APPA 7<sup>th</sup> edition) :

Putra, A. R., Hamsani., Rahmani, Z., & Afdal, M. S. (2024). Transformasi Bisnis Digital: Memberdayakan Siswa Sekolah Menengah Atas Dengan Peluang Wirausaha Ekonomi Digital. *Jurnal Abdi Insani*, 11(4), 2106-2114. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v11i4.2029>

## PENDAHULUAN

Transformasi bisnis digital telah menjadi tren global dalam beberapa tahun terakhir. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi yang pesat telah memungkinkan perusahaan untuk memanfaatkan teknologi digital untuk meningkatkan efisiensi, produktivitas, dan daya saing mereka. Namun, transformasi bisnis digital tidak hanya terbatas pada perusahaan, tetapi juga dapat diterapkan pada individu, termasuk siswa sekolah menengah atas (Andita & Rafaela, 2024).

Siswa Sekolah Menengah Atas yang saat ini merupakan generasi Z, yaitu generasi yang melek akan perkembangan teknologi khususnya teknologi digital, menjadikan generasi ini mempunyai peluang yang besar dalam mengembangkan bisnis digital (Nursani *et al.*, 2024). SMA Negeri 4 Kota Pangkal Pinang memiliki 809 siswa dengan predikat sekolah berakreditasi A (Kemendikbud, 2024). yang dapat di bentuk atau diberikan sosialisasi tentang bagaimana pemanfaatan teknologi bagi siswa untuk menjadi wirausahawan.

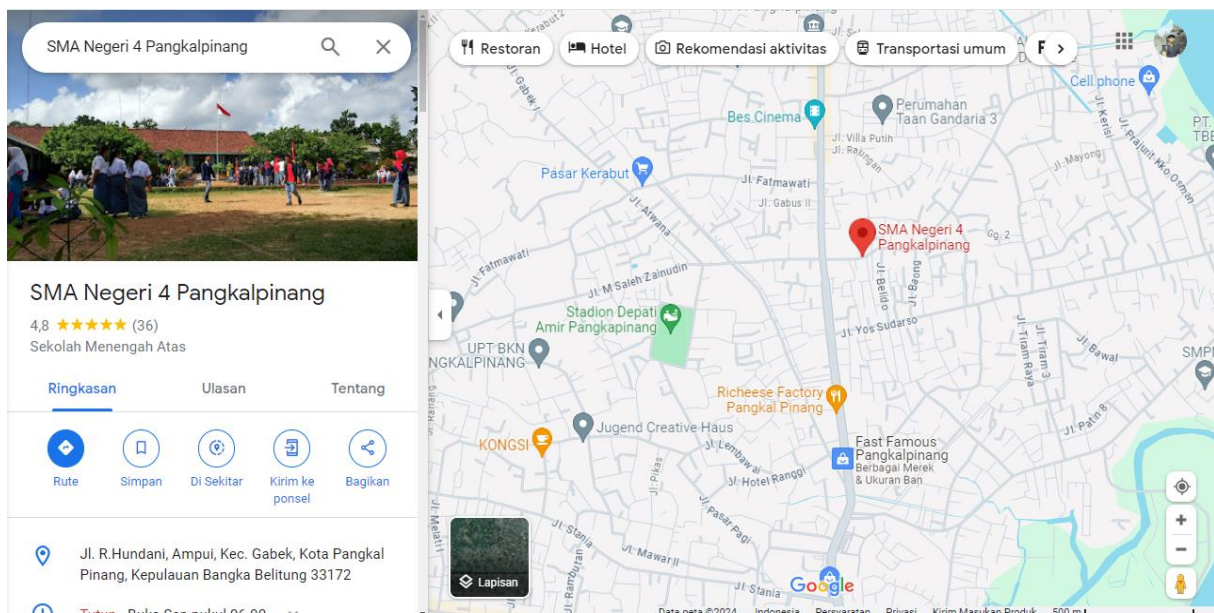
Dengan banyaknya wirausahawan muda maka memberikan dampak yang positif bagi ekonomi dan sosial, namun yang menjadi permasalahan ialah kurangnya pengetahuan tentang bagaimana cara memulai dan melakukan kegiatan wirausaha sedini mungkin, permasalahan ini bisa terjadi karena, pertama kurangnya literasi digital dimana generasi Z yang masih muda dan terbiasa dengan teknologi digital mungkin tidak memiliki pemahaman yang cukup tentang bagaimana memanfaatkan teknologi digital untuk mengembangkan bisnis mereka sendiri. Kurangnya literasi digital dapat menjadi hambatan dalam memulai bisnis digital (Sri, 2023), Kedua ketidakpercayaan terhadap bisnis digital, Beberapa generasi Z mungkin tidak percaya pada bisnis digital karena adanya penipuan dan kecurangan yang terjadi di dunia maya, hal ini dapat membuat mereka ragu untuk memulai bisnis digital (Ulfa, 2022), Ketiga kurangnya dukungan dari lingkungan sekitar, Generasi Z mungkin tidak mendapatkan dukungan yang cukup dari keluarga, teman, atau guru untuk memulai bisnis digital, hal ini dapat membuat mereka merasa tidak percaya diri dan tidak berani mencoba (Syaharani &

Mayangsari, 2022). Untuk mengatasi masalah ini maka perlu ada upaya untuk meningkatkan literasi digital dan memberikan dukungan kepada generasi Z untuk memulai bisnis digital.

Ada banyak bentuk peluang usaha ekonomi digital seperti, menjual Pulsa, Dropship, freelancer, reseller, menjual Voucher diskon, Influencer, jual Barang secara online, Jual jasa, digital marketing, advertising dan lain sebagainya, peluang usaha ini dapat dimanfaatkan oleh siswa tanpa mengganggu proses belajar mereka, dimana kegiatan usaha ini dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja dengan waktu dan tempat dapat disesuaikan oleh siswa khususnya siswa SMAN 4 Kota Pangkal Pinang. Dengan memanfaatkan platform digital seperti media sosial, situs web, dan aplikasi mobile, siswa dapat memasarkan produk atau jasa mereka secara online dan mencapai pasar yang lebih luas (Hartatik *et al.*, 2023).

Selain itu, peluang wirausaha ekonomi digital juga memberikan kesempatan bagi siswa untuk mengembangkan keterampilan teknologi dan kreativitas mereka. Dalam mengembangkan bisnis digital, siswa akan belajar tentang pengembangan produk digital, manajemen bisnis, pemasaran digital, Keterampilan ini akan sangat berharga bagi mereka di masa depan, terutama dalam menghadapi persaingan di pasar kerja yang semakin ketat (Zebua *et al.*, 2023).

Oleh karena itu, Implementasi dari menumbuhkembangkan jiwa usaha sedari dini mungkin menjadi penting sebagai modal dan bekal bagi siswa dalam terjun ke dalam dunia usaha atau dunia kerja. Melalui program pengabdian kepada masyarakat yang berfokus pada pelatihan penggunaan media digital / Ekonomi Digital sebagai peluang usaha bagi generasi muda (Generasi Z), sehingga diharapkan dapat menciptakan calon-calon wirausaha muda yang siap bersaing di dunia usaha maupun dunia kerja. Berikut pada Gambar 1 adalah Peta Lokasi SMA 4 Kota Pangkal Pinang.



Gambar 1. Peta SMAN 4 Kota Pangkal Pinang  
Sumber : Googlemap

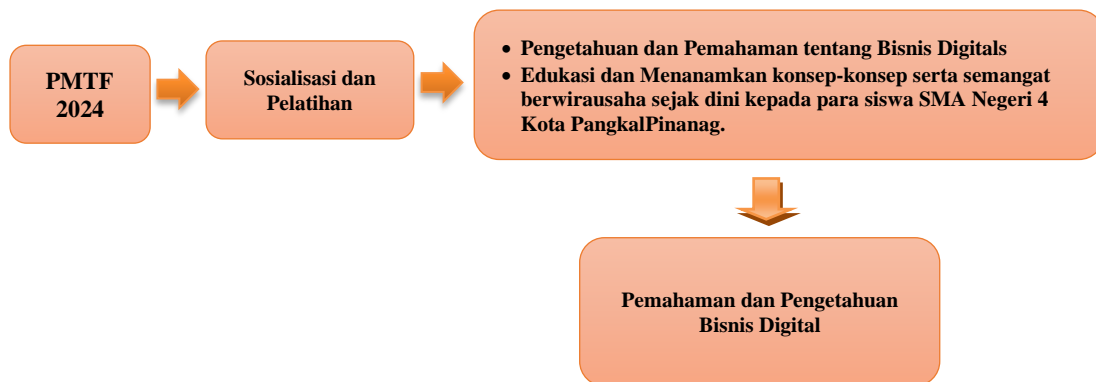
## METODE KEGIATAN

Kegiatan pengabdian dilaksanakan pada hari Rabu, 6 September 2024 di SMAN 4 Kota Pangkal Pinang, Provinsi Kepulauan Bangka. Yang dihadiri oleh 40 siswa dan 5 guru yang mendampingi siswa selama proses pengabdian berlangsung. Pelaksanaan Program Pengabdian Tingkat Fakultas (PMTF) ini adalah :

1. Mengenalkan pengetahuan dan pemahaman tentang konsep dan juga contoh-contoh bisnis digital di era kemajuan teknologi sekarang. Seperti ide bisnis, marketing digital, perencanaan bisnis dan lain sebagainya.

2. Program pengabdian ini dapat diimplementasikan dengan cara transformasi bisnis yang bersifat konvensional dengan menggunakan metode-metode lama mulai berubah dan menerapkan teknologi dan cara-cara baru.

Adapun kerangka penyelesaian masalah dapat dilihat pada Gambar 2 berikut:



Gambar 2. Kerangka Penyelesaian Masalah  
Sumber: Model diolah, 2024

Untuk mewujudkan solusi sebagaimana yang ditawarkan, maka beberapa langkah tahapan, perlu dilakukan. Tahapan-tahapan tersebut, meliputi tahapan persiapan, pelaksanaan pelatihan, dan evaluasi pelaksanaan kegiatan. Penjelasan masing-masing tahapan, dapat dijelaskan sebagai berikut:

#### a. Tahap Persiapan

Pada tahap ini, kegiatan akan dimulai dari pelaksanaan koordinasi dengan pihak Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Bangka Belitung dan lembaga-lembaga lain yang terkait kegiatan serta menentukan lokasi kegiatan dan jadwal pelaksanaan kegiatan. Kemudian membagi tugas kepada setiap anggota pengabdian, dimana setiap tim diberikan tugas masing-masing yang akan dikerjakan, diantaranya ialah tim penyusun materi pelatihan dan kepengurusan perizinan, serta tim dokumentasi. Kegiatan ini melibatkan mahasiswa sebagai tenaga pendukung kegiatan pengabdian.

#### b. Tahap Pelaksanaan

Pada tahap pelaksanaan dilakukan di SMA Negeri 4 Kota Pangkal Pinang yang dihadiri oleh 40 siswa yang terdiri dari siswa kelas X-XII yang di damping oleh 5 orang guru. Pada tahap ini siswa diberikan pemahaman mengenai peluang bisnis di era digital yang dapat siswa lakukan tanpa harus mengganggu jam belajar siswa, kemudian siswa diberikan *Brain Storming* dari narasumber yang berpengalaman sehingga siswa dapat belajar dari pengalaman narasumber, siswa diberikan pelatihan membuat akun media sosial baru yang digunakan untuk promosi barang/jasa yang akan mereka tawarkan nantinya, setelah itu sesi diskusi dimana siswa dapat berkonsultasi dan bertukar pikiran mengenai cara membuka usaha di era digital.

#### c. Tahap Publikasi

Pada tahap ini, hasil dari pelatihan akan dipublikasikan pada artikel ilmiah dan di media massa.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan tujuan kegiatan serta metode pelaksanaan kegiatan, maka telah dilakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan tahapan persiapan dan pelaksanaan. Pada tahapan persiapan, dilakukan komunikasi dan diskusi bersama Kepala Sekolah SMAN 4 Kota Pangkal Pinang beserta perangkatnya pada tanggal 6 Agustus 2024. Pada tahap ini tim pengabdian mendiskusikan waktu dan tempat pelaksanaan kegiatan dapat dilakukan pada siswa kelas X-XII, diskusi ini juga bertujuan meminta pendapatan serta masukan mengenai kegiatan yang akan dilaksanakan sebagaimana yang disajikan pada Gambar 3.



Gambar 3. Kegiatan Diskusi Dan Dengar Pendapat Terkait Jadwal Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat

Tahap selanjutnya melakukan sosialisasi dan pelatihan kepada siswa dan siswi SMAN 4 Kota Pangkal Pinang serta mempersiapkan tempat pelaksanaan pengabdian masyarakat pada tanggal 3 September 2024. Setelah itu pada tahap pelaksanaan, dilakukan selama 1 hari yaitu pada tanggal 4 September 2024 dengan durasi 4 jam, yaitu mulai dari pukul 08.00 hingga pukul 12.00 WIB. Jumlah peserta yang hadir pada pelaksanaan ini yaitu 40 Siswa dan Siswi. Materi yang disampaikan pada pengabdian kepada masyarakat di SMAN 4 kota Pangkal Pinang yaitu: tentang Merancang Rencana Bisnis Sederhana.

Para siswa sangat antusias mengikuti kegiatan sosialisasi dan pelatihan yang diberikan oleh narasumber yang juga seorang wirausaha yang sangat berpengalaman dalam bisnis digital, hal ini terlihat dari banyaknya siswa yang hadir dalam kegiatan ini, tidak hanya siswa para guru pun ikut serta dalam mengikuti kegiatan sosialisasi dan pelatihan peluang usaha ekonomi digital yang dilaksanakan dari awal sampai akhir sesi. Adapun materi yang disampaikan kepada siswa dan siswi SMAN 4 kota Pangkal Pinang tentang bagaimana cara merancang bisnis digital secara sederhana sehingga dapat dilakukan oleh seorang siswa. Sebelum membicarakan tentang perencanaan bisnis siswa diberikan pemahaman tentang perkembangan teknologi dan pergeseran bisnis yang dulunya tradisional berubah menjadi digital seperti yang dirasakan saat sekarang ini. Dalam era teknologi pada saat sekarang ini bisnis digital merupakan bisnis yang sangat menguntungkan dan mudah untuk dilakukan tidak hanya orang dewasa anak SMA pun dapat melakukan bisnis secara digital (Mudani & Ariantini, 2022).

Bisnis digital tidak hanya bergerak dibidang pembelian online saja namun juga bergerak dibidang periklanan dan advertising yang saat ini sangat disukai oleh siswa dan masyarakat. Dengan banyaknya potensi bisnis yang dapat dikembangkan di era saat ini tentu diperlukan persiapan dan perencanaan bisnis yang baik agar bisnis yang akan dijalankan dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Narasumber menyampaikan materi tentang bagaimana cara membuat perencanaan bisnis, tahap-tahapnya serta agar mudah untuk dilakukan sehingga tujuan bisnis dapat tercapai dengan baik seperti yang disajikan oleh gambar 4 berikut.



Gambar 4. Penyampaian Materi oleh Narasumber Terkait Tahap-tahap Perencanaan Bisnis

Untuk memulai bisnis di dunia digital harus dimulai dari Business plan (perencanaan Bisnis) yang baik. Perencanaan bisnis adalah dokumen tertulis yang merinci tujuan bisnis, strategi untuk mencapai

tujuan, dan rencana untuk mengelola operasi dan keuangan bisnis, perencanaan bisnis bertujuan untuk memberikan arahan yang jelas, menarik investor dan memandu operasi bisnis (Munawaroh et al., 2016). Perencanaan Bisnis yang disampaikan oleh narasumber merupakan perencanaan bisnis sederhana yang dapat dibuat oleh Siswa maupun orang dewasa.

Untuk dapat menjalankan perencanaan bisnis yang baik maka diperlukan ide yang menarik dan unik dengan tujuan yang jelas dengan cara mengidentifikasi minat dan keahlian yang dikuasai, untuk mencari ide siswa diajarkan bagaimana mencari ide yang unik dengan ilustrasi dan contoh yang diberikan oleh narasumber. kemudian setelah ide ini ditemukan maka siswa akan mencoba mencari celah dan peruntungan penjualan di pasar (celah pasar) yaitu apa yang menjadi kebutuhan oleh masyarakat atau konsumen. dengan adanya identifikasi ini maka akan mudah bagi seorang siswa untuk masuk ke dalam pasar (Sari et al., 2020). Kemudian evaluasi ide dapat menggunakan metode diskusi atau dengan cara bertanya kepada teman atau orang terdekat terkait bisnis yang akan anda jalankan atau dapat melakukan survey kecil-kecilan untuk melihat respon pasar terhadap usaha yang akan di buat.

Setelah ide bisnis ditemukan maka tahap selanjutnya siswa dapat membuat perencanaan bisnis, bisnis yang dijalankan harus dijabarkan dengan jelas seperti barang apa yang dijual dan ditawarkan serta sampaikan kelebihan dari produknya, kemudian tentukan target pasar terhadap produk yang akan anda jual seperti target pasar adalah untuk kalangan remaja, ibu rumah tangga, atau anak-anak, dan lain sebagainya. Kemudian siswa dapat mencoba menghitung proyeksi keuntungan, dan biaya yang akan dikeluarkan dalam menjalankan bisnis yang dijalankan.

Kemudian yang tidak kalah penting ialah membuat merek dagang yang unik yang mudah diingat oleh pelanggan, nama bisnis, logo merupakan identitas visual yang dapat anda gunakan untuk menjangkau konsumen lebih luas dan memudahkan pelanggan untuk mengingat barang yang dibeli (Susanti et al., 2023). Bisnis yang dijalankan agar dapat bertahan haruslah mempunyai kualitas yang baik dan memenuhi standar, jika produk berupa jasa maka jasa yang ditawarkan haruslah memuaskan pelanggan dengan demikian akan memberikan repetisi pelanggan menggunakan produk/jasa yang ditawarkan.

Dalam mencapai target pasar manfaatkan teknologi media sosial dalam pengembangan usaha yang dapat anda manfaatkan untuk promosi, seperti Instagram, Facebook, Tiktok, Youtube, Twitter dan lain sebagainya. Dengan terus membuat iklan di media sosial akan menjangkau lebih banyak konsumen baik lokal maupun nasional. Dalam bisnis digital media sosial memberikan impact yang luar biasa, hal ini dikarenakan hampir seluruh masyarakat khususnya di Indonesia menggunakan media sosial berdasarkan data dari databoks.katadata.co.id. jumlah pengguna media sosial di Indonesia adalah 73,7 persen, atau ada 191.000.000 pengguna media sosial. Ini artinya potensi promosi media sosial sangat lah tinggi (Panggabean, 2024).

Kemudian pada sesi diskusi siswa sangat antusias dalam bertanya mengenai bagaimana cara memulai usaha dengan modal yang sedikit hal ini disajikan pada gambar 5 berikut. Narasumber menanggapi pertanyaan ini bahwa dalam memulai bisnis tidak perlu memerlukan modal yang banyak di awal, mulailah dari hal kecil terlebih dahulu, kemudian lakukan promosi di media sosial untuk dapat menjangkau pasar atau konsumen, setelah itu, terus lakukan perbaikan dan menjaga kualitas terhadap produk / jasa yang anda jual kemudian lakukan pengelolaan keuangan dengan baik untuk menghindari kerugian dalam menjalankan bisnis serta harus melakukan evaluasi terhadap usaha bisnis yang dijalankan. Kemudian minta lah umpan balik dari konsumen yang telah menggunakan produk / jasa anda, umpan balik ini anda jadikan sebagai bahan evaluasi untuk memperbaiki kualitas produk / jasa yang anda jual.



Gambar 5 Diskusi Siswa Dengan Pemateri Mengenai Peluang Bisnis Digital

Tahapan *brainstorming* memberikan contoh pengalaman pada siswa SMAN 4 Kota Pangkal Pinang. Berikut adalah beberapa ide *brainstorming* untuk berbagai pengalaman bisnis digital untuk siswa :

1. Dropshipping : Dropshipping adalah model bisnis di mana penjual tidak perlu menyetok produk yang dijual, melainkan menyerahkan pemenuhan pesanan kepada pihak ketiga. Pihak ketiga ini biasanya adalah pemasok yang akan mengirimkan produk langsung kepada konsumen.. Dropshipping bisa menjadi pilihan bisnis yang menarik karena memiliki beberapa keuntungan, seperti: Modal yang dibutuhkan minim, Tidak perlu berinvestasi dalam gudang, Tidak perlu menghadapi risiko kehabisan stok barang, Sumber daya bisa dialokasikan untuk aktivitas ritel lainnya, seperti pemasaran
2. Affiliate Marketing : Affiliate marketing adalah model bisnis di mana seseorang mempromosikan produk atau layanan dari perusahaan lain, lalu mendapatkan komisi dari setiap penjualan yang dihasilkan. beberapa keuntungan dari affiliate marketing : Affiliate marketing dapat membantu perusahaan memperluas jangkauan pemasaran mereka, Affiliate marketing dapat menjadi sumber penghasilan tambahan bagi afiliator, Affiliate marketing dapat menjadi peluang dengan risiko rendah bagi pemilik bisnis baru. Beberapa cara yang dilakukan oleh affiliate untuk mempromosikan produk atau layanan, di antaranya: Membagikan link referral, Membuat ulasan produk, Membuat konten terkait.
3. Menjual Produk Secara online (e-Commerce) : model bisnis dimana seseorang dapat menjual produk yang di buat di berbagai marketplace yang tersedia, seperti Shopee, TOKOPEDIA, LAZADA, dan lain Sebagainya. Dengan menjual produk di Marketplace akan menambah jangkauan pemasaran produk yang dijual.
4. Menjadi Konten Kreator : profesi yang membuat konten untuk berbagai media, baik berupa tulisan, gambar, video, podcast, dan sebagainya. Content creator bertanggung jawab atas informasi yang ada di media, terutama media digital, dan memiliki target audiens tertentu. Menjadi konten kreator merupakan peluang yang dapat dilakukan oleh siswa sekalipun, dengan syarat konten yang dibagikan harus menarik dan unik untuk bisa mendapatkan keuntungan.
5. Freelancer online : freelancer online adalah pekerja lepas yang melakukan sebuah pekerjaan untuk klien tanpa berkomitmen untuk kerja penuh waktu dan bukan untuk satu perusahaan khusus. Sering kali, mereka akan mengerjakan beberapa proyek dengan klien yang berbeda secara bersamaan. Freelencer dapat menjadi pilihan bagi siswa untuk memulai bisnis digital.

Semua ide di atas merupakan contoh pendekatan dan pengalaman yang dapat dijalankan oleh siswa SMAN 4 Kota Pangkal Pinang dalam memulai bisnis di dunia digital. Untuk dapat menerapkan dan menjalankan bisnis ini tentu siswa harus mempunyai kemauan yang kuat, komitmen serta dukungan dari orang tua maupun pihak terkait untuk menjembatani siswa untuk dapat memulai bisnisnya secara mandiri. Kemudian pada saat tanya jawab dan sesi diskusi ada banyak sekali siswa yang tertarik untuk memulai bisnis digital ini, namun permasalahan yang kerap terjadi ialah kurangnya dukungan serta modal awal yang tidak dimiliki oleh siswa.

Hasil diskusi pada tahapan ini, Siswa SMAN 4 Kota Pangkal pinang membutuhkan kegiatan ekstrakurikuler di SMAN 4 Kota Pangkal Pinang dengan kegiatan wirausaha di dunia digital sehingga siswa

yang mulai tertarik memulai bisnis di dunia digital mendapatkan wadah untuk bertukar pikiran dan mencari solusi dari permasalahan yang mereka hadapi, hal ini tentu saja harus didampingi dan didukung baik materiil dan supporting oleh Sekolah dan ahli di bidangnya, sehingga minat siswa dapat berkembang dengan baik. Dengan adanya kegiatan tersebut akan mempermudah siswa dalam mempromosikan produknya serta sekolah dapat memanfaatkan kegiatan ini sebagai ajang promosi bagi sekolah yang telah menerapkan kegiatan ekstrakurikuler di bidang bisnis digital.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Dengan adanya sosialisasi dan pelatihan ini telah memberikan pemahaman dan menumbuhkembangkan jiwa wirausaha bagi Generasi Z khususnya siswa SMAN 4 Kota Pangkal Pinang, implementasi kegiatan ini berdampak signifikan terhadap keinginan siswa untuk mau mencoba melakukan bisnis digital, bukan hanya siswa tenaga pendidik dan guru pun juga antusias dan mau mencoba untuk memulai bisnis di digital ini, kegiatan ini tentunya telah membuka wawasan dan cakrawala pengetahuan bagi siswa dan guru tentang bagaimana cara berbisnis dan merencanakan bisnis yang baik, dengan adanya kegiatan ini tentunya memberikan kesempatan bagi siswa mengembangkan keterampilan, keahlian, teknologi dan kreativitas mereka dalam mengembangkan bisnis digital, pengembangan produk, manajemen bisnis dan pemasaran digital bagi siswa. Adapun yang menjadi saran bagi sekolah ialah menyediakan wadah Kegiatan ekstrakurikuler wirausaha dapat dijalankan di SMAN 4 Kota Pangkal Pinang sebagai wadah bagi siswa untuk mengembangkan dan belajar berwirausaha khususnya wirausaha ekonomi digital, hal ini juga merupakan bentuk dukungan pihak sekolah dalam mengembangkan jiwa wirausaha bagi siswa.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih ditujukan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Bangka Belitung yang memberikan dana kepada tim Pengabdian masyarakat menyukseskan kegiatan ini. Kemudian ucapan terima kasih juga ditujukan kepada SMAN 4 Kota Pangkal Pinang yang telah memberikan kesempatan kepada tim pengabdian masyarakat untuk berbagi ilmu.

## DAFTAR PUSTAKA

- Andita, V., & Rafaela, D. (2024). Akselerasi Transformasi Digital Untuk Pendidikan Berkualitas. *Journal of Information Systems and Management (JISMA)*, 3(2), 90–93.
- Hartatik, H., Rukmana, A. Y., Efitra, E., Mukhlis, I. R., Aksenta, A., Ratnaningrum, L. P. R. A., & Efdison, Z. (2023). *TREN TECHNOPRENEURSHIP: Strategi & Inovasi Pengembangan Bisnis Kekinian dengan Teknologi Digital*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- KEMENDIKBUD. 2024. *SMA 4 Pangkal Pinang*. 2023.
- Mudani, L. S., & Ariantini, K. R. (2022). Strategi Komunikasi Persuasif dengan Pemanfaatan Media Sosial dalam Pemasaran Berbasis Digital. *COMMENT: Jurnal Mahasiswa Prodi Ilmu Komunikasi*, 1(2).
- Munawaroh, M., Rimiyati, H., & Hindasah, L. (2016). Perencanaan bisnis. *Perencanaan Bisnis Untuk Program Strata, 1*, 7–8.
- Nursani, N., Hardinandar, F., Amelia, R., Rizkan, M., Akbar, M., & Mulya, K. S. (2024). Menumbuhkan Kewirausahaan Digital pada Generasi Z di SMAN 1 Wawo Melalui Kegiatan Sosialisasi. *Journal of Excellence Humanities and Religiosity*, 1(1), 37–50.
- Panggabean, A. D. (2024). *Ini Data Statistik Penggunaan Media Sosial Masyarakat Indonesia Tahun 2024*. Radio Republik Indonesia. <https://www.rri.co.id/ipitek/721570/ini-data-statistik-penggunaan-media-sosial-masyarakat-indonesia-tahun-2024>
- Sari, A. P., Anggraini, D. D., Sari, M. H. N., Gandasari, D., Siagian, V., Septarini, R. S., Tjiptadi, D. D., Sulaiman, O. K., Munsarif, M., & Siregar, P. A. (2020). *Kewirausahaan dan Bisnis Online*. Yayasan Kita Menulis.
- SRI, L. (2023). *Pengaruh Literasi Digital Dan Minat Baca Terhadap Motivasi Belajar Generasi Z*.



- Susanti, A., Handayani, L. S., Hildayati, S. K., Hertati, L., & Hendarmin, R. M. R. (2023). Branding dan Labeling Sebagai Upaya Strategi Pemasaran Produk Emping Singkong UMKM di Desa Petanang. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(4), 7628–7635.
- Syahrani, E. P., & Mayangsari, S. (2022). Pengaruh E-Commerce, Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi, Ketersediaan Modal, Dan Dukungan Keluarga Dalam Pengambilan Keputusan Untuk Berwirausaha Pada Mahasiswa Akuntansi. *Jurnal Ekonomi Trisakti*, 2(2), 1189–1202.
- Ulfa, S. (2022). *Analisis Faktor-Faktor Dalam Teori Fraud Diamond yang Mempengaruhi Gen Z Melakukan Sobis Sebagai Pekerjaan di Kabupaten SIDRAP= Analysis of Factors in the Fraud Diamond Theory Affecting Gen Z Doing Sobis as a Job in SIDRAP Regency*. Universitas Hasanuddin.
- Zebua, R. S. Y., Hendriyani, C., Sukmadewi, R., Thaha, A. R., Tahir, R., Purbasari, R., Novel, N. J. A., Dewintari, P., Paramita, C. C. P., & Hierdawati, T. (2023). *BISNIS DIGITAL: Strategi Administrasi Bisnis Digital Untuk Menghadapi Masa Depan*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.