

**PENGENALAN STRATEGI PEMASARAN DAN MANAJEMEN KEUANGAN  
BAGI SISWA SEKOLAH DALAM RANGKA PENGUATAN PENDIDIKAN  
KEWIRAUSAHAAN DI MADRASAH ALIYAH TURUS PANDEGLANG**

**INTRODUCTION TO MARKETING STRATEGIES AND FINANCIAL  
MANAGEMENT FOR STUDENTS IN STRENGTHENING  
ENTREPRENEURSHIP EDUCATION AT MADRASAH ALIYAH TURUS  
PANDEGLANG**

**<sup>1</sup>Alfiana, <sup>2</sup>Rima Darozhatul Aulia, <sup>3</sup>Anjosa Dwi Anandita Kurnia, <sup>4</sup>Fuadi**

*<sup>1,2,3</sup>Manajemen Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Pamulang Kota Serang*

*email: <sup>1</sup>anaalfin401@gmail.com, <sup>2</sup>rimaaulia0401@gmail.com,*

*<sup>3</sup>anjosadwiananditakurnia@gmail.com, <sup>4</sup>dosen02869@unpam.ac.id*

**ABSTRAK**

Program Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) yang dilaksanakan oleh mahasiswa dari Program Studi Manajemen S1 Universitas Pamulang di Kampus Kota Serang ini bertujuan untuk memperkuat pembelajaran kewirausahaan pada siswa di Madrasah Aliyah Turus Pandeglang. Acara ini berlangsung pada 16 Oktober 2025 dari pukul 14.00 WIB hingga 16.00 WIB dan dipimpin oleh dosen pembimbing Fuadi. Penekanan utama dari kegiatan ini adalah memberikan penjelasan kepada siswa mengenai strategi pemasaran serta manajemen keuangan untuk mengembangkan ide bisnis yang inovatif dan berkelanjutan. Melalui pelatihan interaktif, diskusi, dan praktik sederhana, siswa mendapatkan wawasan tentang pentingnya perencanaan bisnis yang baik, pengelolaan keuangan yang efektif, serta metode pemasaran yang efisien. Kegiatan ini mendapat respon positif dari Kepala Madrasah Jaenudin, para guru, dan siswa karena dianggap mampu mendorong semangat kewirausahaan, kemandirian, serta inovasi di antara peserta. Selain itu, kegiatan ini juga memberikan pengalaman berharga bagi mahasiswa dalam menerapkan pengetahuan yang mereka peroleh selama kuliah langsung kepada masyarakat. Diharapkan bahwa PKM ini dapat berlangsung terus-menerus untuk mendukung pengembangan generasi muda yang mandiri, kreatif, dan memiliki daya saing tinggi dalam bidang kewirausahaan.

**Kata Kunci: Strategi Pemasaran, Manajemen Keuangan, Kewirausahaan, Pendidikan**

**ABSTRACT**

The Community Service Program (PKM) conducted by undergraduate students of the Management Study Program at Universitas Pamulang, Serang Campus, aimed to strengthen entrepreneurship education for students at Madrasah Aliyah Turus Pandeglang. The activity was held on October 16, 2025, from 14.00 WIB to 16.00 WIB and was led by the supervising lecturer, Fuadi. The main focus of this program was to provide students with an understanding of marketing strategies and financial management in developing creative and sustainable business ideas. Through interactive training methods, discussions, and simple practical sessions, students gained insights into the importance of business planning, proper financial management, and effective marketing strategies. The activity received positive responses from the Head of Madrasah, Jaenudin, the teachers, and students, as it successfully encouraged entrepreneurial enthusiasm, independence, and innovation among participants. Moreover, this activity became a valuable experience for university students to apply the knowledge gained during their studies directly to the community. It is expected that this PKM activity will continue to support the creation of a young generation that is independent, creative, and highly competitive in the field of entrepreneurship.

**Keywords: Marketing Strategy, Financial Management, Entrepreneurship, Education.**

## **I. PENDAHULUAN**

Institusi pendidikan tinggi memiliki peranan yang sangat vital dalam menjalankan Tri Dharma Perguruan Tinggi, yang terdiri dari pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat. Salah satu implementasi yang nyata dari dharma ketiga adalah pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM), di mana dosen dan mahasiswa secara aktif berkontribusi dalam berbagi pengetahuan dan keterampilan yang bermanfaat bagi masyarakat. Melalui program PKM, mahasiswa tidak hanya menerapkan ilmu yang telah diperoleh selama perkuliahan, tetapi juga belajar berinteraksi secara langsung dengan masyarakat sebagai wujud tanggung jawab sosial serta penguatan karakter akademik.

Dalam konteks pertumbuhan ekonomi pada zaman ini, kewirausahaan menjadi aspek yang sangat penting untuk ditanamkan sejak awal, terutama di tingkat pendidikan menengah. Kewirausahaan tidak hanya memberi siswa keterampilan dalam menciptakan kesempatan kerja, tetapi juga menumbuhkan sifat mandiri, kreatif, inovatif, dan berani mengambil risiko yang terukur. Namun, masih banyak siswa yang memiliki pemahaman yang kurang mengenai strategi pemasaran dan manajemen keuangan yang efektif untuk mengelola sebuah usaha.

Dalam hal ini, mahasiswa dari Program Studi Manajemen S1 Universitas Pamulang Kampus Kota Serang mengadakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) di Madrasah Aliyah Turus Pandeglang pada tanggal 16 Oktober 2025 dari pukul 14.00 hingga 16.00 WIB. Kegiatan ini dipimpin oleh dosen pembimbing, Fuadi, dengan tema "Pengenalan Strategi Pemasaran dan Manajemen Keuangan bagi Siswa Sekolah dalam Rangka Penguatan Pendidikan Kewirausahaan di Madrasah Aliyah Turus Pandeglang.

Tujuan utama dari kegiatan ini adalah untuk menyampaikan pemahaman kepada siswa tentang pentingnya strategi pemasaran dan manajemen keuangan dalam mendukung kesuksesan sebuah usaha. Melalui sesi pelatihan dan diskusi interaktif, diharapkan siswa bisa memahami konsep dasar pemasaran, cara mengelola keuangan

bisnis, serta mengembangkan ide usaha yang realistis dan berkelanjutan. Selain itu, kegiatan ini juga menjadi kesempatan bagi mahasiswa untuk meningkatkan keterampilan komunikasi, kepemimpinan, dan penerapan teori manajemen secara praktis di lapangan.

Dengan adanya kegiatan PKM ini, diharapkan terbentuk kolaborasi antara perguruan tinggi dan institusi pendidikan dalam mencetak generasi muda yang memiliki semangat kewirausahaan, pola pikir kritis, serta siap untuk menghadapi persaingan di era global. Kegiatan ini juga diharapkan dapat memberikan pengaruh positif untuk mendukung upaya pemerintah dan sektor pendidikan dalam memperkuat ekosistem kewirausahaan di antara para pelajar.

## **II. METODE PELAKSANAAN**

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini dilakukan oleh mahasiswa Program Studi Manajemen S1 dari Universitas Pamulang Kampus Kota Serang dengan bimbingan dosen Fuadi. Aktivitas ini berlangsung di Madrasah Aliyah Turus Pandeglang pada tanggal 16 Oktober 2025 dari jam 14. 00 WIB sampai 16. 00 WIB. Para siswa yang ikut serta memiliki minat dan bakat di bidang kewirausahaan, dengan dukungan penuh dari pihak sekolah, termasuk Kepala Madrasah dan guru-guru.

Pendekatan yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan ini bersifat partisipatif dan edukatif, di mana siswa tidak hanya mendengarkan, tetapi juga berperan aktif dalam setiap sesi. Secara umum, kegiatan ini terbagi menjadi beberapa tahapan, yaitu:

### **1. Tahap Persiapan**

Pada fase ini, tim PKM mengoordinasikan dengan pihak sekolah untuk menetapkan waktu, lokasi, serta peserta kegiatan. Di samping itu, juga dilakukan penyiapan materi presentasi, pembuatan media pembelajaran, dan pembagian tugas antar anggota tim agar kegiatan dapat berlangsung dengan efektif dan terarah.

### **2. Tahap Pelaksanaan**

Kegiatan terdiri dari pelatihan dan sosialisasi dengan dua fokus utama, yaitu strategi pemasaran dan manajemen keuangan.

- Sesi pertama mengedepankan pengenalan konsep dasar pemasaran, pentingnya memahami kebutuhan pelanggan, strategi promosi, serta cara menciptakan citra produk yang menarik dan berkelanjutan.
- Sesi kedua membahas mengenai manajemen keuangan yang sederhana, seperti pencatatan keuangan usaha, pengelolaan modal, dan perencanaan keuntungan serta pengeluaran agar usaha dapat berjalan dengan efisien. Proses penyampaian materi dilakukan secara interaktif dengan kombinasi antara ceramah, diskusi kelompok, dan studi kasus sederhana agar siswa lebih mudah memahami konsep yang disampaikan.

### 3. Tahap Evaluasi dan Refleksi

Setelah kegiatan selesai, evaluasi dilakukan untuk mengetahui sejauh mana pemahaman peserta mengenai materi yang telah diajarkan. Evaluasi ini dilakukan melalui sesi tanya jawab dan umpan balik dari siswa dan guru. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa sebagian besar peserta merasa sangat terbantu dan menambah wawasan mereka tentang strategi pemasaran serta pengelolaan keuangan usaha.

Metode pelaksanaan yang diterapkan dalam kegiatan ini menitikberatkan pada pembelajaran aktif dengan tujuan siswa dapat mengasah kemampuan berpikir kritis dan kreatif. Selain itu, kegiatan ini diharapkan mampu menginspirasi siswa untuk mulai merumuskan ide-ide usaha yang realistis, inovatif, dan berorientasi pada tanggung jawab sosial serta lingkungan.

## **III. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pada bagian ini, akan dibahas hasil yang didapat dari program pelatihan terkait pengenalan strategi pemasaran dan manajemen keuangan, serta analisis efek yang dirasakan oleh siswa Madrasah Aliyah Turus Pandeglang. Temuan dari kegiatan ini menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta mengenai konsep dasar kewirausahaan, strategi pemasaran, dan pengelolaan keuangan yang sederhana. Selain itu, program ini juga mencerminkan perubahan sikap siswa dalam mengenali peluang usaha dan pentingnya perencanaan keuangan dalam menjalankan bisnis.

Pelaksanaan program ini berfokus pada penguatan pengetahuan serta keterampilan kewirausahaan melalui penyuluhan, kelompok diskusi, dan simulasi bisnis yang

sederhana. Metode ini dirancang agar siswa tidak sekadar memahami teori, tetapi dapat menerapkannya dalam situasi nyata. Selain itu, kegiatan ini juga menjadi sarana bagi siswa untuk saling berbagi ide usaha, mendiskusikan tantangan yang ditemui, serta menerima umpan balik langsung dari mahasiswa dan dosen pendamping.

Bagian ini disusun untuk memberikan penjelasan secara komprehensif mengenai hasil pelaksanaan kegiatan, analisis data yang diperoleh, serta dampak dan implikasi yang timbul setelah kegiatan selesai. Subbagian pertama memaparkan hasil konkret selama kegiatan, termasuk partisipasi peserta dan peningkatan pengetahuan. Subbagian kedua difokuskan pada analisis perubahan pemahaman siswa dengan menghubungkan teori pemasaran dan manajemen keuangan dengan praktik di lapangan. Sementara itu, subbagian ketiga mengulas dampak dan implikasi kegiatan bagi siswa, sekolah, serta keberlanjutan program di masa yang akan datang.

Dengan demikian, bab ini berfungsi sebagai bagian penting untuk menjelaskan sejauh mana kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini memberikan kontribusi signifikan terhadap peningkatan literasi kewirausahaan siswa Madrasah Aliyah Turus Pandeglang.

### **A. Hasil Kegiatan**

Pelaksanaan pelatihan berlangsung pada tanggal 16 Oktober 2025 di aula Madrasah Aliyah Turus Pandeglang dari pukul 14. 00 WIB hingga 16. 00 WIB, dengan total peserta sejumlah [angka siap untuk tabel] siswa dari kelas XI dan XII. Kegiatan ini dipimpin oleh dosen pembimbing Fuadi dan melibatkan mahasiswa Program Studi Manajemen Universitas Pamulang Kampus Kota Serang sebagai pelaksana.

Materi yang dibahas meliputi:

1. Pengenalan strategi dasar dalam pemasaran produk.
2. Pentingnya memahami kebutuhan konsumen.
3. Prinsip dasar manajemen keuangan untuk usaha kecil.
4. Cara menyusun rencana usaha yang sederhana.

Selama kegiatan, siswa menunjukkan keterlibatan yang sangat tinggi. Mereka aktif dalam sesi tanya jawab, berpartisipasi dalam diskusi kelompok kecil, serta berlatih

dalam simulasi perencanaan usaha. Di akhir acara, peserta diminta untuk menyusun rancangan mini-business plan dan mencatat rencana keuangan sederhana sesuai dengan ide usaha mereka.

Secara keseluruhan, kegiatan berjalan sesuai rencana dan mendapatkan dukungan penuh dari pihak sekolah. Kepala Madrasah Jaenudin dan para guru pendamping memberikan apresiasi atas pelaksanaan program yang dianggap relevan dengan kebutuhan pendidikan kewirausahaan di sekolah.

## **B. Analisis dan Pembahasan**

Berdasarkan hasil dari kegiatan tersebut, dapat disimpulkan bahwa pelatihan ini berhasil meningkatkan pemahaman peserta didik tentang strategi pemasaran serta dasar-dasar manajemen keuangan. Sebelum pelatihan dimulai, mayoritas siswa kurang memahami cara yang tepat dalam menentukan harga jual, menganalisa pasar, dan mencatat transaksi bisnis secara efektif. Namun, setelah mengikuti pelatihan tersebut, siswa menunjukkan perubahan nyata dalam pemahaman serta cara berpikir mereka.

Analisis yang dilakukan menunjukkan bahwa metode pembelajaran yang bersifat partisipatif berhasil mendorong siswa untuk berpikir secara kritis dan kreatif. Melalui simulasi perencanaan bisnis, siswa bisa merasakan langkah-langkah praktis dalam merancang ide bisnis, mulai dari pengenalan produk, segmentasi pasar, strategi promosi, hingga pengelolaan arus kas.

Beberapa temuan penting dari analisis ini meliputi:

1. Aspek Pengetahuan (Kognitif): Terdapat peningkatan dalam pemahaman mengenai konsep pemasaran dan keuangan.
2. Aspek Keterampilan (Psikomotor): Siswa mampu membuat rencana usaha yang sederhana dengan struktur yang jelas.
3. Aspek Sikap (Afektif): Ada peningkatan percaya diri dan motivasi untuk berwirausaha.

Diskusi juga mengindikasikan bahwa keterlibatan aktif siswa selama pelatihan menjadi elemen penting dalam keberhasilan acara ini. Metode yang interaktif dan praktis membuat siswa merasa lebih terlibat dan termotivasi. Ini sejalan dengan teori

pembelajaran konstruktivisme yang menekankan pentingnya pengalaman langsung dalam proses pendidikan.

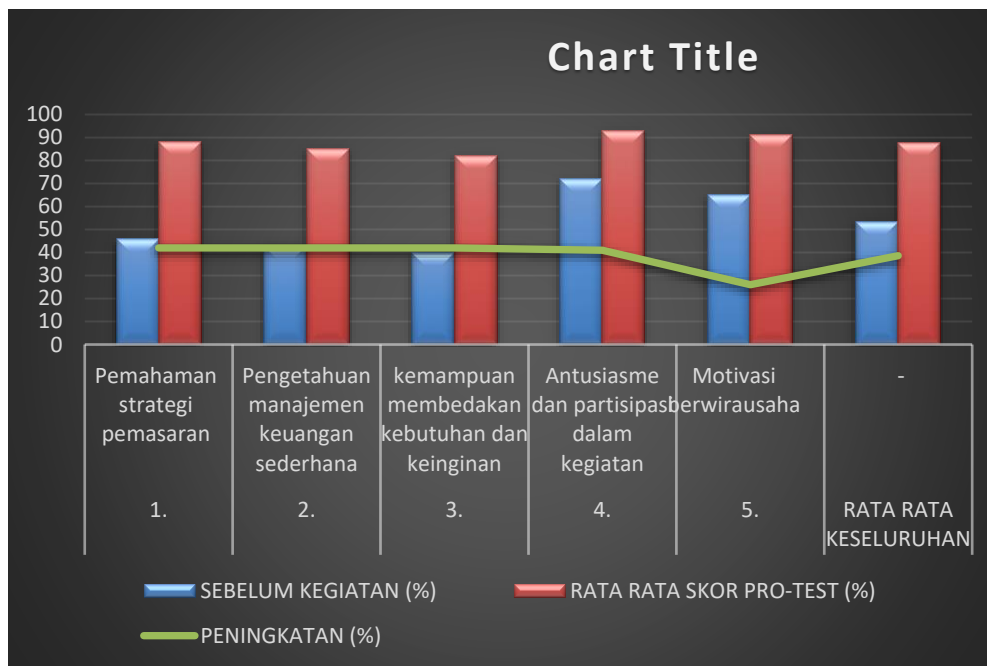
### **C. Dampak dan Implikasi Kegiatan**

Kegiatan PKM ini memberikan manfaat yang positif untuk siswa, sekolah, dan universitas.

1. Dampak untuk siswa: Terjadi peningkatan dalam kemampuan berpikir kritis, pemahaman strategi pemasaran, serta kemampuan dalam mengelola keuangan pada skala kecil.
2. Dampak untuk sekolah: Kegiatan ini memotivasi untuk memasukkan pelatihan kewirausahaan dalam program ekstrakurikuler.
3. Dampak untuk universitas: Mahasiswa mendapatkan kesempatan langsung untuk menerapkan teori manajemen dalam praktik nyata dan memperkuat peran perguruan tinggi dalam pemberdayaan masyarakat.

Implikasi dari kegiatan ini menunjukkan bahwa pendidikan kewirausahaan yang dipadukan dengan praktik langsung dapat membentuk karakter siswa yang kreatif dan mandiri. Dalam jangka panjang, kegiatan ini diharapkan dapat menjadi model kerja sama berkelanjutan antara perguruan tinggi dan sekolah untuk meningkatkan potensi wirausaha muda yang kompetitif.

Data kuantitatif mengenai hasil dan dampak kegiatan ini akan disajikan pada bagian Grafik dan tabel berikut untuk mendukung analisis yang sudah dipaparkan.



Gambar 1. Grafik Peningkatan Pemahaman Siswa

Tabel 1. Ringkasan Hasil dan Dampak Kegiatan PKM di MA Turus Pandeglang

NO	ASPEK YANG DI NILAI	SEBELUM KEGIATAN (%)	SESUDAH KEGIATAN (%)	PENINGKATAN (%)
1.	Pemahaman strategi pemasaran	46	88	42
2.	Pengetahuan manajemen keuangan sederhana	43	85	42
3.	Kemampuan membuat ide usaha	40	82	42
4.	Antusiasme dan partisipasi dalam kegiatan	72	93	21
5.	Motivasi berwirausaha	65	91	26
<b>RATA RATA KESELURUHAN</b>	-	<b>53.2%</b>	<b>87.8%</b>	<b>38.6%</b>



**Berdasarkan Gambar 1 dan Tabel 1, Terlihat Adanya Peningkatan yang Signifikan pada Peningkatan Pemahaman pemasaran Siswa Setelah Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan.**

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yang bertemakan “Pengenalan Strategi Pemasaran dan Manajemen Keuangan untuk Siswa Sekolah dalam Rangka Penguatan Pendidikan Kewirausahaan di Madrasah Aliyah Turus Pandeglang” telah dilaksanakan dengan baik dan berhasil mencapai target yang ditentukan. Kegiatan ini memberikan pengaruh positif dalam meningkatkan pemahaman dan kesadaran siswa tentang pentingnya penerapan strategi pemasaran dan pengelolaan keuangan yang baik dalam dunia usaha. Melalui pelatihan tersebut, siswa tidak hanya menerima pengetahuan teoritis, tetapi juga dapat menerapkannya dalam kehidupan sehari-hari. Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan pemahaman siswa mencapai 34,6%, yang menunjukkan keberhasilan metode pelatihan interaktif yang diterapkan.

### **Saran**

Untuk memastikan keberlanjutan hasil dari kegiatan ini, disarankan kepada pihak sekolah untuk menjadikan pelatihan kewirausahaan dan literasi keuangan sebagai agenda tetap atau bagian dari program ekstrakurikuler. Selain itu, penting untuk melakukan pembimbingan lanjutan agar siswa bisa mengembangkan ide bisnis dasar dengan menggunakan strategi pemasaran dan manajemen keuangan yang baik. Pihak perguruan tinggi juga diharapkan tetap menjalin kemitraan dengan sekolah untuk melaksanakan kegiatan serupa, sehingga hubungan antara dunia akademis dan pendidikan menengah semakin kuat dan memberikan keuntungan nyata bagi pengembangan potensi siswa.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Tim yang melakukan Pengabdian Kepada Masyarakat mengucapkan terima kasih yang tulus kepada Madrasah Aliyah Turus Pandeglang atas dukungannya dan kerjasama yang telah terjalin dalam pelaksanaan kegiatan ini. Kami juga ingin mengucapkan

terima kasih kepada Kepala Sekolah Jaenudin yang telah memberikan izin serta akses fasilitas, dan kepada semua guru pendamping yang berkontribusi pada kelancaran acara.

Kami juga menghargai partisipasi aktif mahasiswa Universitas Pamulang Kampus Kota Serang yang berperan sebagai pelaksana dan pembicara dalam kegiatan ini. Selain itu, kami tidak lupa mengucapkan terima kasih kepada dosen pembimbing Fuadi yang telah memberikan bimbingan dan panduan selama proses perencanaan dan pelaksanaan kegiatan.

Harapan kami adalah agar kegiatan ini memberikan manfaat yang signifikan bagi semua pihak yang terlibat dan menjadi langkah pertama dalam memperkuat kerjasama antara perguruan tinggi dan sekolah untuk meningkatkan kualitas pendidikan kewirausahaan di kalangan siswa.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Kotler, P. , dan Keller, K. L. (2016). Manajemen Pemasaran (edisi ke-15). Pearson Education.
- Sugiyono. (2019). Metode Penelitian untuk Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Alfabeta.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2020). Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia 2021–2025. Jakarta: OJK.
- Suryana. (2013). Kewirausahaan: Tips dan Proses Menuju Keberhasilan. Salemba Empat.
- Herlambang, S. (2018). Dasar-dasar Manajemen Keuangan. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Tambunan, T. (2019). Pengembangan UMKM di Indonesia: Isu, Kebijakan, dan Tantangan. Ghalia Indonesia.
- Zimmerer, T. W. , dan Scarborough, N. M. (2018). Dasar-Dasar Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil. Pearson.
- Kotler, P. , dan Armstrong, G. (2020). Prinsip-prinsip Pemasaran (edisi ke-18). Pearson Education.
- Lamb, C. W. , Hair, J. F. , dan McDaniel, C. (2018). Pemasaran. Cengage Learning.
- Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia. (2021). Panduan Penguatan Pendidikan Kewirausahaan di Sekolah Menengah Pertama. Jakarta: Kemendikbud.