

## IMPLEMENTASI KURIKULUM KETERAMPILAN BISNIS DAN MANAJEMEN UNIVERSITAS TARUMANAGARA PADA SISWA SMA KATOLIK 1 RICCI

**Lina Gozali<sup>1</sup>, Christopher Robin<sup>2</sup>, Kenneth Anderssen<sup>3</sup>, Rafeal Jovan Priyanto<sup>4</sup>, Riki Rahardja  
Wirja<sup>5</sup> & Dewi Rosita<sup>6</sup>**

<sup>1</sup>Fakultas Teknik Industri Universitas Tarumanagara Jakarta  
*Email: linag@ft.untar.ac.id*

<sup>2</sup>Program Studi Sarjana Teknik Industri Universitas Tarumanagara Jakarta  
*Email: christhoper.545210027@stu.untar.ac.id*

<sup>3</sup>Program Studi Sarjana Teknik Industri Universitas Tarumanagara Jakarta  
*Email: kenneth.545220006@stu.untar.ac.id*

<sup>4</sup>Program Studi Sarjana Teknik Industri Universitas Tarumanagara Jakarta  
*Email: rafeal.545220003@stu.untar.ac.id*

<sup>5</sup>Sekolah Menengah Atas Katolic Ricci Jakarta  
*Email: dewi.rositasmg@gmail.com*

<sup>6</sup>Sekolah Menengah Atas Katolic Ricci Jakarta  
*Email: rikirahardja@gmail.com*

### ABSTRACT

*Community Service, also known as PKM, is a medium for Universitas Tarumanagara to give back towards the local community across Indonesia. In this PKM, the team had chosen the topic of "Business Skills and Management." Business skills, such as negotiation and entrepreneurship, play a crucial role in developing and improving the quality of a business entity on a long-term scale and achieving its targets. A business's primary goal is to increase profit as much as possible by growing sales of products or services. However, there is still a lack of knowledge regarding implementing business skills in Indonesia. Therefore, knowledge, skills, and experiences in business management are essential for the younger generations. The learning method chosen for this PKM is an activity-based game where all participating students engage in activities, such as negotiation games, creativity games, and learning demand forecasts. Students were given one and a half hours to understand the introduction to negotiation skills, a new mindset regarding creativity, and basic mathematics modelling. This PKM resulted in students being more engaged by doing an activity-based learning method. The negotiation games showed the students that choosing the least popular can be a good strategy and ease the negotiation process. The creativity games gave the students a new perspective that everyone can be creative with enough time and desire. The last activity was demand forecasting, which shows the students the benefit of learning mathematics and its real-world application.*

**Keywords:** PKM, Negotiation Skills, Demand Forecasting, Entrepreneurship

### ABSTRAK

Pengabdian Kepada Masyarakat atau yang dikenal dengan PKM merupakan salah satu wadah Universitas Tarumanagara untuk memberikan kontribusi kepada masyarakat lokal di seluruh Indonesia. Pada PKM kali ini, tim mengambil topik "Keterampilan dan Manajemen Bisnis". Keterampilan bisnis, seperti negosiasi dan kewirausahaan, memainkan peran penting dalam mengembangkan dan meningkatkan kualitas suatu badan usaha dalam skala jangka panjang dan mencapai targetnya. Tujuan utama suatu bisnis adalah meningkatkan keuntungan sebanyak-banyaknya dengan meningkatkan penjualan produk atau jasa. Namun, pengetahuan mengenai penerapan keterampilan bisnis di Indonesia masih kurang. Oleh karena itu, pengetahuan, keterampilan, dan pengalaman dalam manajemen bisnis sangat penting bagi generasi muda. Metode pembelajaran yang dipilih pada PKM ini adalah permainan berbasis aktivitas dimana seluruh siswa peserta melakukan aktivitas seperti permainan negosiasi, permainan kreativitas, dan prakiraan kebutuhan pembelajaran. Siswa diberikan waktu satu setengah jam untuk memahami pengenalan keterampilan negosiasi, pola pikir baru mengenai kreativitas, dan pemodelan matematika dasar. PKM ini menghasilkan siswa lebih terlibat dengan melakukan metode pembelajaran berbasis aktivitas. Permainan negosiasi menunjukkan kepada siswa bahwa memilih yang paling tidak populer dapat menjadi strategi yang baik dan memudahkan proses negosiasi. Permainan kreativitas memberikan siswa perspektif baru bahwa setiap orang dapat berkreasi dengan waktu dan keinginan yang cukup. Kegiatan terakhir adalah peramalan permintaan, yang menunjukkan kepada siswa manfaat pembelajaran matematika dan penerapannya di dunia nyata.

**Kata kunci:** PKM, Keterampilan Negosiasi, Peramalan Permintaan, Kewirausahaan

## 1. PENDAHULUAN

Dalam siklus usaha barang atau jasa, perlu dilakukan perencanaan yang konkrit dalam kegiatan usahanya untuk mempertahankan atau meningkatkan keuntungan. Perencanaan yang baik dapat memberikan efek positif terhadap ketahanan suatu badan usaha ketika bersaing dengan kompetitor lainnya. Dalam bukunya Amir (2005) menulis bahwa suatu bisnis tidak pernah lepas dari persaingan. Tidak mungkin ada bisnis yang hanya menikmati penjualan terus menerus dan keuntungan tanpa akhir. Suatu bisnis membutuhkan waktu yang lama untuk dapat menikmati keuntungan karena adanya pesaing lain yang mengincar hal yang sama. Kondisi ini perlu mendapat perhatian karena berdampak pada mempertahankan atau meningkatkan profitabilitas suatu perusahaan. Selain itu, penting untuk memahami kondisi pasar yang ada. Mali (2021) menyatakan bahwa dalam menjalankan bisnis, strategi pemasaran merupakan aspek penting untuk memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan yang selalu berubah.

Mutori, dkk. (2022) menyebutkan bahwa perencanaan strategis membantu menjalankan bisnis secara efisien dan efektif untuk meningkatkan daya saing bisnis. Strategi diperlukan karena merupakan bagian dari perencanaan yang baik bagi suatu perusahaan, karena akan bermanfaat dalam membantu industri mencapai tujuannya yaitu meningkatkan keuntungan. Aspek penting lainnya dalam membuat rencana strategis adalah keterampilan negosiasi. Hulu dkk. (2023) menyatakan bahwa tujuan utama negosiasi adalah mencari titik temu antara dua pihak atau lebih yang dapat disepakati. Oleh karena itu, negosiasi adalah salah satu strategi paling penting untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Peramalan permintaan juga memainkan peran penting dalam membuat rencana strategis. Gea dan Zai (2023) menyatakan bahwa memprediksi permintaan di masa depan sangat penting untuk rencana jangka panjang dan jangka pendek suatu bisnis. Ini digunakan untuk merencanakan jumlah bahan baku atau persediaan yang dibutuhkan untuk produksi di masa depan dan mengurangi kemungkinan *overordering* dan *underordering* suatu bahan.

Program pengabdian kepada masyarakat (PKM) dilakukan untuk menambah wawasan siswa SMA dan memberikan pengalaman baru di luar kurikulum sekolah. Topik yang dipilih adalah “Keterampilan dan Manajemen Bisnis”. PKM biasa digunakan sebagai metode ceramah, dimana pemateri menjelaskan sesuatu dengan tayangan *slide*. Cara ini diketahui menimbulkan kebosanan bagi para siswa. Pada PKM kali ini pendekatan berbeda dilakukan karena melibatkan interaksi langsung mahasiswa dengan tim PKM. Siswa dilibatkan dalam beberapa permainan dengan konsep menarik yang memerlukan partisipasi aktif dari seluruh siswa. PKM ini bertujuan untuk memberikan pemahaman kepada mahasiswa tentang negosiasi, kreativitas, dan peramalan permintaan. Hal ini juga bertujuan untuk menjaring tanggapan seluruh mahasiswa peserta PKM ini untuk memahami keefektifan metode berbasis kegiatan ini.

## 2. METODE PELAKSANAAN PKM

Sebagai salah satu program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang dilaksanakan oleh Universitas Tarumanagara, Jakarta, tim mengangkat tema “Keterampilan dan Manajemen Bisnis” sebagai temanya. Tim ini terdiri dari dosen Departemen Teknik Industri Universitas Tarumanagara, Lina Gozali, S.T., M.T., Ph.D., serta tiga mahasiswa dari departemen yang sama yaitu Christoper Robin, Kenneth Anderssen, dan Rafeal Jovan Priyanto. PKM ini diharapkan dapat meningkatkan kemampuan pemecahan masalah siswa SMA Katolik 1 Ricci dan menciptakan pemahaman mengenai peramalan permintaan dalam kehidupan nyata.

Pada program pengabdian kepada masyarakat (PKM) ini, topik ilmu bisnis dipilih karena akan memberikan manfaat yang sangat besar bagi kehidupan siswa SMA Katolik 1 Ricci di masa depan. Daripada melaksanakan PKM melalui metode penjelasan materi, tim memutuskan untuk melaksanakan PKM melalui beberapa permainan berbeda yang akan melatih kemampuan negosiasi,

kreativitas, pemecahan masalah, dan peramalan permintaan siswa. Dengan adanya beberapa permainan ini diharapkan siswa dapat mengingat kembali ilmu yang telah diperoleh mengenai keterampilan tersebut.

Pelaksanaan PKM dimulai dari pengenalan oleh guru dari SMA Katolik Ricci 1, lalu dilanjutkan dengan permainan negosiasi dan permainan kreativitas. Tidak hanya itu, tim juga memberikan sedikit materi tentang peramalan permintaan, yang merupakan salah satu materi kuliah pada program studi teknik industri. Selanjutnya, tim menyiapkan 2 buah soal terkait materi peramalan permintaan untuk dikerjakan oleh para siswa. Bagi siswa yang bisa mengerjakan soal dengan benar, akan diberikan hadiah. Terakhir, kegiatan PKM ditutup dengan sesi dokumentasi.

### **Strategi pemasaran**

Strategi pemasaran adalah salah satu aspek terpenting dalam bisnis dan kewirausahaan. Sudirjo (2023) menyebutkan bahwa strategi pemasaran telah memainkan peran penting dalam operasional bisnis kontemporer, termasuk merumuskan dan menerapkan rencana untuk unggul dalam pasar yang kompetitif [7]. Strategi pemasaran bertujuan untuk memastikan suatu bisnis berhasil dijalankan dan bersaing dengan perusahaan lain. Rusdi (2019) menyimpulkan bahwa strategi pemasaran memberikan wawasan mengenai segmentasi pasar, mengidentifikasi pasar sasaran, *positioning*, dan bauran pemasaran. Bauran pemasaran terdiri dari empat elemen: produk, harga, promosi, dan tempat. Bauran pemasaran juga diperlukan dalam menentukan layanan yang diberikan oleh suatu bisnis. Oleh karena itu, tiga elemen lagi ditambahkan: manusia, fasilitas, dan proses. Ketujuh elemen ini saling terkait dan dapat disesuaikan dengan lingkungan bisnis setempat [8].

### **Keterampilan Negosiasi**

Negosiasi memainkan peran penting dalam komunikasi bisnis. Negosiasi yang efektif akan mempengaruhi keberhasilan bisnis. Tinambunan dan Siahaan (2022) menyatakan bahwa penerapan komunikasi khususnya negosiasi dalam bisnis hendaknya dilakukan dengan cara mengkonstruksi suatu opini atau argumentasi, membuat orang lain berpikir berbeda terhadap suatu pendapat, menguasai pengenalan dan pemahaman mitra bisnis, melakukan percakapan secara sederhana dan tidak bertele-tele, dan juga mengontrol volume suara untuk menyusun kalimat yang efektif. Bahasa tubuh juga memainkan peran penting dalam negosiasi karena berdampak signifikan terhadap cara pendengar memandang pembicara [9].

### **Peramalan Permintaan**

Peramalan permintaan adalah salah satu strategi yang akan membantu meningkatkan profitabilitas suatu bisnis. Keputusan bisnis dapat sangat dipengaruhi oleh hasil perkiraan, yang mempengaruhi perencanaan strategi penjualan. Abinowi (2020) menjelaskan terdapat dua metode peramalan sederhana yaitu metode pemulusan eksponensial tunggal dan metode pemulusan eksponensial ganda. Pemulusan eksponensial tunggal menggunakan konstanta tunggal untuk menghaluskan hasil perkiraan, sedangkan pemulusan eksponensial ganda digunakan ketika data menunjukkan suatu tren. Metode pemulusan eksponensial tunggal biasanya digunakan dalam peramalan jangka pendek [10].

## **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

PKM ini dilaksanakan pada tanggal 26 Februari 2024 di SMA Katolik Ricci 1, Glodok, Jakarta Barat yang terdiri atas pembelajaran berbasis aktivitas yang dihadiri oleh 42 orang siswa SMA kelas 2. Acara ini diterima baik oleh guru dan siswa yang ikut serta. Hal ini disebabkan karena kegiatan ini telah memberikan mereka pengalaman belajar yang baru dan berbeda, serta meningkatkan kemampuan mereka dalam keterampilan *entrepreneurship* di dunia nyata. Kegiatan PKM dimulai dengan pembukaan oleh salah satu guru SMA Katolik Ricci 1. Kemudian, permainan pertama, yaitu permainan negosiasi, dilaksanakan. Permainan ini dimenangkan oleh siswa yang memilih karakter yang kurang

populer. Hal ini disebabkan karena karakter tersebut tidak banyak diminati oleh siswa lainnya, sehingga lebih sedikit siswa yang memilih karakter tersebut.

Permainan selanjutnya adalah permainan kreativitas. Siswa diberikan selembar kertas yang telah diberi gambar lingkaran. Hasilnya adalah tiap siswa mampu untuk menghasilkan gambar yang unik. Hal ini menunjukkan bahwa dengan waktu yang cukup, maka seseorang mampu untuk berpikir kreatif dan menghasilkan sesuatu yang terbaik. Kemudian, para siswa dikenalkan dengan konsep permainan permintaan. Pada kegiatan ini, banyak siswa yang menunjukkan kemampuan pemahaman konsep matematik yang kuat karena mereka mampu untuk memahami konsep permainan permintaan dalam waktu yang relatif singkat [11][12][13].

Dari beberapa permainan yang dilakukan, tidak semuanya diajarkan di sekolah. Kemampuan negosiasi dan logika berpikir merupakan *soft skill* yang dimiliki oleh setiap orang. Dalam kehidupan nyata, anak yang pintar di sekolah atau selalu mendapatkan *ranking* tertinggi tidak bisa menjadi tolak ukur keberhasilan. Orang yang kreatif dan mampu berpikir kritis adalah calon orang berhasil. Terakhir, acara ini ditutup dengan sesi dokumentasi oleh tim pelaksana kegiatan PKM [14][15]. Hasil dokumentasi ini dapat dilihat pada Gambar 1, Gambar 2, Gambar 3, dan Gambar 4.

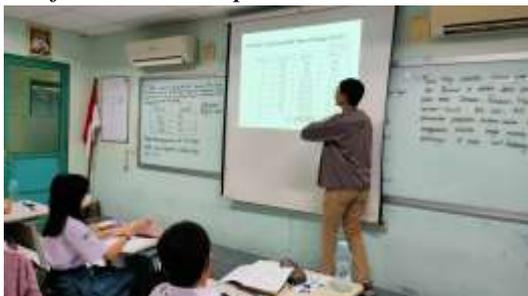
### Gambar 1.

*Pelaksanaan Permainan Negosiasi di SMA Katolik Ricci 1*



### Gambar 2.

*Penjelasan Konsep Permainan Permintaan di SMA Katolik Ricci 1*



### Gambar 3.

*Dokumentasi Kegiatan PKM di Kelas A SMA Katolik Ricci 1*



#### **Gambar 4.**

*Dokumentasi Kegiatan PKM di Kelas B SMA Katolik Ricci 1*



#### **4. KESIMPULAN**

Bisnis dan kewirausahaan merupakan ilmu penting yang harus dipahami oleh banyak orang, terutama generasi muda. Pengetahuan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman nyata tentang cara kerja bisnis di seluruh dunia. PKM ini dibagi menjadi empat bagian yaitu pengenalan dari guru SMA Katolik 1 Ricci, permainan negosiasi, permainan kreativitas, permainan permintaan penjelasan, dan tugas menilai pemahaman konsep siswa. Pemahaman keterampilan negosiasi telah memberikan siswa pengetahuan baru dalam keterampilan komunikasi. Keterampilan ini diharapkan dapat meningkatkan komunikasi terutama pada saat diskusi dan debat.

Keterampilan matematika dalam konteks dunia nyata juga memainkan peran penting dalam memahami cara kerja semua bisnis. Pengenalan permainan permintaan telah menciptakan pemahaman tentang pola permintaan penjualan, yang penting untuk pengambilan keputusan bisnis dan perencanaan strategis. Metode pembelajaran berbasis aktivitas ini terbukti memberikan dampak signifikan terhadap pemahaman siswa yang ditunjukkan dengan antusiasme, keterlibatan, dan pengetahuan konsep matematika.

#### **Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement*)**

Kami mengucapkan terima kasih kepada Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Tarumanagara di Universitas Tarumanagara, Kepala Sekolah SMA Katolik Ricci 1 Riki Rahardja Wirja, dan para pembimbing siswa PKM ini serta salah satu guru dari Ricci 1 Katolik. SMA, Dewi Rosita.

#### **REFERENSI**

- Amir, M. T. (2005). *Dinamika pemasaran: Jelajahi & rasakan* (Vol. 1). Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Mali, A. K. (2021). Analisis pengaruh store atmosfer dan kualitas pelayanan terhadap pembelian impulse buying pada PT. Matahari Department Store Grand Mal Bekasi. *Jurnal Manajemen Pemasaran, STIE Mulia Pratama*.
- Mutori, A., Perdana, M. P., Yasyukur, M. W., Salsabina, A., & Budiman, K. (2022). Perencanaan strategis sistem informasi pada UMKM produk herbal dengan metode Ward dan Peppard. *Riset dan E-Jurnal Manajemen Informatika Komputer*, 6(2), April.
- Hulu, R. D. L., Habib, M. F., Tia, R. S., Husna, F. M., & Suhairi. (2023). Pentingnya teknik lobi dan negosiasi dalam komunikasi bisnis. *JEBIMAN: Jurnal Ekonomi, Bisnis, Manajemen dan Akuntansi*, 1(5), 567–574.
- Gea, Y. J., & Zai, K. S. (2023). Analisis permainan penjualan dalam pengelolaan persediaan bahan baku di Sun Cafe. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 11(4), 483–490. <https://doi.org/10.35794/emba.v11i4.51418>

- Gozali, L., Olivia, E., Juyanto, J., Tiffany, L., Hardinanerl, V. M., Hede, M. B., & Mawartini, F. (2022). The entrepreneurship curriculum development and implementation from Tarumanagara University to students of SMK Triguna, South Jakarta, Indonesia. *Journal of Innovation and Community Engagement*, 3(3), 152–162. <https://doi.org/10.28932/ice.v3i3.4696>
- Sudirjo, F. (2023). Strategi pemasaran dalam meningkatkan daya saing produk di pasar global. *Journal of Contemporary Administration and Management (ADMAN)*, 1(2), 63–69. <https://doi.org/10.61100/adman.v1i2.24>
- Rusdi, M. (2019). Strategi pemasaran untuk meningkatkan volume penjualan pada perusahaan Genting UD. Berkah Jaya. *Jurnal Studi Manajemen dan Bisnis*, 6(2), 83–88. <https://doi.org/10.21107/jsmb.v6i2.6686>
- Pongdatu, G. A. N., Abinowi, E., & W. S. (2020). Peramalan transaksi penjualan dengan metode Holt-Winter's Exponential Smoothing. *Jurnal Ilmiah Teknologi Informasi Terapan*, 6(3), 238–233.
- Tinambunan, T. M., & Siahaan, C. (2022). Implementasi teknik lobi dan negosiasi yang efektif dalam melakukan bisnis. *MASSIVE: Jurnal Ilmu Komunikasi*, 2(2), 55–67.
- Gozali, L., Yulianti, F., Pratama, M. N., Putri, N. V., Fransiska, P., & Kiwan, M. (2021). Upaya pengembangan kurikulum kewirausahaan dari Universitas Tarumanagara kepada peserta didik Sma Don Bosco Padang, Sumatera Barat. *Prosiding SENAPENMAS*, 743–752.
- Gozali, L., Olivia, E., Juyanto, J., Tiffany, L., Hardinanerl, V. M., Hede, M. B., & Mawartini, F. (2022). Pelatihan kewirausahaan untuk pengembangan kurikulum kepada peserta didik SMK Triguna 1956 Jakarta Selatan. *PROSIDING SERINA*, 2(1), 837–844.
- Gozali, L., Putri, M. P., Hoswari, S. A., Fransiska, P., & Kiwan, M. (2023). Pelatihan ilmu peramalan produk bisnis dan industri prodi teknik industri kepada peserta didik SMA Don Bosco Padang, Sumatera Barat. *Jurnal Serina Abdimas*, 1(3), 1300–1306.
- Gozali, L., Rafael, G., Juyanto, J., Ng, Y., Sumayanto, Y., & Pujayanti, T. (2022). Pelatihan peramalan bisnis dan perannya dalam mata kuliah perancangan produk dan industri prodi teknik industri Untar kepada siswa SMA Tarakanita, Gading Serpong. *Prosiding SENAPENMAS*, 2(1), 176–184.