

Peningkatan Keterampilan Pengelolaan Usaha Berbasis *E-Commerce* Melalui Aplikasi Siwur Shop Bagi Siswa SMK N 1 Purwokerto, Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah

Lina Rifda Naufalin¹, Yanuar Eko Restianto², Aldila Krisnaresanti³, Devi Astri Nawangnugraeni⁴, Septi Elang Pratiwi⁵, Asterin Zahro Kharismanaia Resalati⁶

¹Pendidikan Ekonomi, Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia

²Akuntansi, Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia

³Pendidikan Ekonomi, Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia

⁴Informatika, Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia

⁵Pendidikan Ekonomi, Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia

⁶Hukum, Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia

Email: ¹lina.naufalin@unsoed.ac.id, ²yanuar.restianto@unsoed.ac.id,
³aldila.krisnaresanti@unsoed.ac.id, ⁴devi.nawangnugraeni@unsoed.ac.id,
⁵septi.pratiwi@mhs.unsoed.ac.id, ⁶asterin.resalati@mhs.unsoed.ac.id

Received : 2 Oktober 2025; Revised : 11 Desember 2025; Accepted : 23 Desember 2025;
Published : 26 Desember 2025

Abstrak

Siswa Jurusan Desain Komunikasi Visual dan Teknologi Farmasi di SMK N 1 Purwokerto masih memiliki keterbatasan dalam keterampilan pengelolaan usaha berbasis *e-commerce*, khususnya pada aspek pemahaman platform digital, pembuatan katalog produk, penyusunan ide bisnis dan *Business Model Canvas*, kemampuan branding, serta pencatatan keuangan sederhana. Permasalahan ini menghambat optimalisasi pemasaran produk siswa melalui media digital. Untuk menjawab permasalahan tersebut, kegiatan pengabdian ini melaksanakan sosialisasi, pelatihan, praktik, dan evaluasi dengan memanfaatkan aplikasi Siwur Shop sebagai media simulasi *e-commerce*. Pelatihan penunjang seperti foto produk, pembuatan *e-catalog*, penyusunan *Business Model Canvas*, pembuatan *caption*, dan pencatatan keuangan juga dilakukan untuk memperkuat keterampilan siswa secara komprehensif. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan signifikan pada kompetensi peserta. Berdasarkan hasil *pre-test* dan *post-test*, terjadi peningkatan kemampuan siswa antara 39,47% hingga 45,74% pada aspek pemahaman *e-commerce*, pembuatan katalog digital, penyusunan *Business Model Canvas*, dan pencatatan keuangan. Temuan ini membuktikan bahwa penggunaan Siwur Shop sebagai alat simulasi efektif dalam membantu siswa memahami proses pengelolaan usaha digital. Secara keseluruhan, program ini mampu meningkatkan keterampilan kewirausahaan digital siswa dan memberikan dasar bagi pengembangan model pembelajaran praktik berbasis *e-commerce* di sekolah vokasi.

Kata Kunci: *Business Modal Canvas, E-commerce, Foto Produk, Pencatatan Keuangan, Siwur Shop*

This work is an open access article and licensed under a Creative Commons Attribution-Non Commercial 4.0 International License



1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi digital telah mengubah pola aktivitas ekonomi masyarakat, termasuk pada sektor perdagangan. Salah satu perkembangan teknologi digital adalah pada bidang pemasaran yaitu dengan munculnya *e-commerce*. *E-commerce* sebagai sarana jual beli secara digital pada tahun 2023 diperkirakan mencapai 196,47 juta orang (Statista Market Insights, 2023). Transaksi *e-commerce* nasional juga menunjukkan tren positif dengan nilai mencapai Rp628 triliun pada 2023 (Badan Pusat Statistik, 2024). Pertumbuhan pesat ini menuntut sumber daya manusia yang memiliki literasi digital dan keterampilan pengelolaan bisnis berbasis teknologi. Namun, tidak semua pengguna *e-commerce* mampu bertahan dalam bisnis berbasis digital karena minimnya keterampilan dalam mengelola *e-*

commerce (Afiat dan Rijal, 2023). Pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola bisnis berbasis *e-commerce* harus dipersiapkan semenjak dini dari jenjang sekolah (Brahma dan Dutta, 2020), (Turcan, 2020).

Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) N 1 Purwokerto terletak di Jl. dr. Soeparno No. 29 Purwokerto Timur Kabupaten Banyumas merupakan sekolah dengan jumlah siswa 2.138 dan memiliki 8 program keahlian diantaranya Akuntansi dan Keuangan Lembaga, Manajemen Perkantoran dan Layanan Bisnis, Pemasaran, Teknologi Farmasi, Desain Komunikasi Visual, Teknik Jaringan Komputer dan Telekomunikasi, Pengembangan Perangkat Lunak dan Gim. SMK sebagai salah satu jenjang pendidikan yang memiliki tujuan untuk mendidik siswa siap kerja dan mampu berwirausaha (Febriyantika dan Naufalin, 2024). Saat ini dengan berlakunya kurikulum Merdeka muatan kewirausahaan untuk siswa SMK termuat pada mata Pelajaran Produk Kreatif Kewirausahaan (PKK) fase F. Capaian pembelajaran elemen kewirausahaan fase F yaitu peserta didik mampu membaca peluang usaha dengan mengidentifikasi potensi yang ada di lingkungan internal dan eksternal SMK, serta menetapkan jenis usaha. Peserta didik mampu menyusun proposal usaha (*business plan*) dan mampu memasarkan produk dengan menentukan segmen pasar, menentukan harga produk, dan menentukan media yang digunakan untuk memasarkan produk.

Setiap jurusan memiliki produk hasil mata pelajaran PKK sesuai karakteristik jurusannya baik berupa produk fisik ataupun jasa. Jurusan yang menghasilkan produk fisik diantaranya adalah Desain Komunikasi Visual (DKV) dan Teknologi Farmasi. Jurusan yang menghasilkan jasa diantaranya Akuntansi dan Keuangan Lembaga, Manajemen Perkantoran dan Layanan Bisnis, Pemasaran, Teknologi Farmasi, Desain Komunikasi Visual, Teknik Jaringan Komputer dan Telekomunikasi, Pengembangan Perangkat Lunak dan Gim yaitu berupa layanan jasa sesuai bidang tersebut seperti jasa pencatatan keuangan, jasa pemasaran, jasa perbaikan komputer dan pengembangan software maupun game. Selain jasa desain kaos maupun souvenir, jurusan DKV memiliki produk yang dijual secara langsung seperti gantungan, kaos, Mug, Tote Bag, dan Jersey. Contoh produk yang dihasilkan oleh Jurusan Desain Komunikasi Visual ditunjukkan pada Gambar 1a, Gambar 1b, Gambar 1c, Gambar 1d.



Gambar 1.a. Produk Jurusan DKV – Jersey



Gambar 1.b. Produk Jurusan DKV – Digital Printing



Gambar 1.c. Produk Jurusan DKV – Costume Totebag



Gambar 1.d. Produk Jurusan DKV – Costume Mug

Sedangkan jurusan teknik farmasi diantaranya jamu herbal, sabun, dan salep. Berikut contoh produk yang dihasilkan oleh Jurusan Teknologi Farmasi ditunjukkan pada Gambar 2.



Gambar 2. Produk Olahan Jurusan Farmasi

Capaian pembelajaran PKK telah diupayakan untuk dicapai oleh setiap jurusan sesuai karakteristiknya, tetapi setiap jurusan mengalami keterbatasan masing-masing. Berdasarkan hasil wawancara awal dengan Drs. Yoyok selaku Koordinator guru PKK, dijelaskan bahwa siswa pemasaran memiliki keunggulan dalam memasarkan produk baik *offline* maupun *online*, tetapi tidak menghasilkan produk sendiri untuk dijual. Sedangkan siswa dengan jurusan kurang memiliki keahlian dalam memasarkan produk maupun jasanya terutama pemasaran melalui *e-commerce*. Hal tersebut menjadi permasalahan utama yaitu siswa masih mengalami keterbatasan dalam pengelolaan *e-commerce*, kemampuan foto produk, penyusunan *Business Model Canvas*, membuat *caption* yang menarik, menentukan harga, *display* produk di *e-commerce* sampai dengan produk siap ditampilkan di *e-commerce*.

Siswa yang berasal dari jurusan yang menghasilkan produk fisik seperti Desain Komunikasi visual (DKV) dan Teknologi Farmasi belum memanfaatkan *e-commerce* sebagai sarana penjualan. Berdasarkan informasi dari guru pengampu yaitu ibu Utya dan ibu Titis, siswa jurusan DKV cenderung fokus ke desain produk dan memiliki kemampuan yang lemah dalam membuat *caption* serta merasa ragu jika memasarkan produk langsung di *e-commerce* besar. Saat ini produk yang dihasilkan jurusan DKV dipasarkan hanya melalui Instagram @infinity.apparel_pwt serta @smecon_creative. Sedangkan siswa jurusan farmasi belum memasarkan produk melalui *e-commerce* karena produk yang dihasilkan belum berstandar BPOM dan sertifikasi Halal. Produk yang dihasilkan yang siap dikonsumsi seperti jamu herbal dipasarkan melalui cafe J&J yang merupakan Business Centre di SMK N 1 Purowkerto. Dalam hal ini siswa membutuhkan aplikasi yang dapat digunakan untuk berlatih pengelolaan *e-commerce* sebelum memasuki *e-commerce* besar serta dapat menumbuhkan keterampilan dalam pengelolaan usaha digital berbasis *e-commerce*.

Berdasarkan hal tersebut maka pelaksanaan pengabdian ini memberikan alternatif aplikasi yang dapat digunakan sebagai simulasi pembelajaran dan pengelolaan *e-commerce* (Sugiharto, 2024), (Naufal et al., 2022), (Susesno et al., 2023). Aplikasi yang digunakan untuk pembelajaran dan pengelolaan ini bernama Siwur Shop. Siwur shop merupakan aplikasi *e-commerce* yang dirancang sesuai dengan kebutuhan UMKM di sekitar Banyumas. Siwur memiliki kepanjangan Sistem Wirausaha untuk Rakyat merupakan sistem *e-commerce* yang dikembangkan oleh tim penelitian untuk membantu UMKM di sekitar Banyumas. Siwur Shop telah mendapatkan HKI dengan no EC00202247433. Siwur Shop memiliki fitur yang tidak jauh berbeda dengan *e-commerce* yang lain tetapi lebih unggul karena disesuaikan dengan karakteristik UMKM di Banyumas sehingga cocok digunakan sebagai aplikasi simulasi bagi siswa SMK yang masih dalam tahap pemula. Siwur Shop juga bisa dimodifikasi sesuai dengan kebutuhan mitra pengabdian. Penelitian terkait sistem *e-commerce* yang berkaitan dengan Siwur Shop diantaranya (Restianto et al., 2024) dengan tujuan mengukur tingkat penerimaan *e-commerce* Siwur Shop oleh konsumen menunjukkan bahwa kemudahan penggunaan dan kualitas informasi serta literasi digital berpengaruh terhadap penggunaan *e-commerce*.

Pengabdian ini akan dilakukan dengan memberikan pelatihan Siwur Shop yang bertujuan menularkan pengetahuan dan ketrampilan dalam pengelolaan *e-commerce* tersebut sehingga siswa SMK N 1 Purwokerto memiliki kemampuan dalam mengelola *e-commerce* yang nantinya dipilih untuk memasarkan produk dengan menggunakan Siwur shop sebagai media pelatihan. Pelatihan salah satu bentuk pembelajaran *experiential learning* dimana siswa dapat mengalami secara langsung proses pembelajaran sehingga lebih bermakna (Naufalin et al., 2016). Media digital sebagai media pemasaran mempengaruhi keberlangsungan usaha (Krisnaresanti et al., 2022) serta penggunaan *point of sale* dapat mempermudah proses transaksi penjualan (Naufalin et al., 2022).

Berdasarkan survei pendahuluan yang dilakukan oleh tim pengabdian, tim memperoleh informasi bahwa siswa jurusan DKV dan teknologi Farmasi membutuhkan penguatan dalam penyusunan ide bisnis serta *business plan*. Kemampuan pencatatan keuangan juga masih perlu ditingkatkan. Selain itu

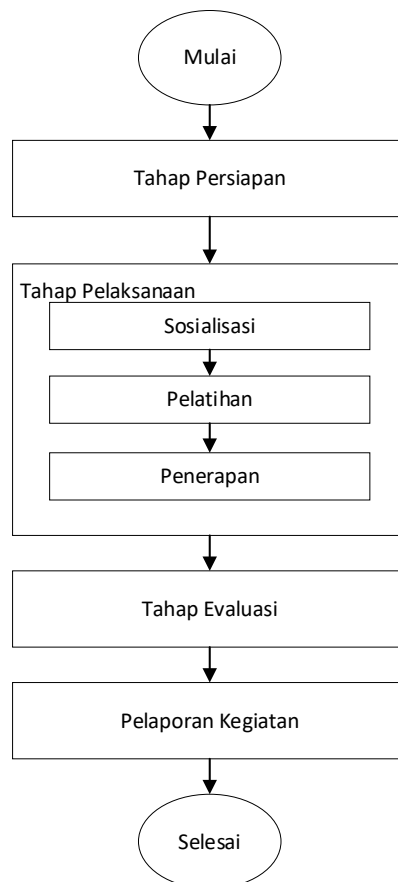
dikarenakan belum pernah mencoba menggunakan *e-commerce*, siswa kedua jurusan tersebut belum memiliki pemahaman yang baik mengenai *e-commerce*, belum menguasai teknik foto produk yang menarik, belum memiliki katalog produk serta belum mampu menetapkan harga jual pada *e-commerce*. Siswa juga belum memiliki pengetahuan tentang branding dan packaging yang memadai terkait dengan produk jurusan farmasi yang dihasilkan.

Hasil kesepakatan dengan Bapak Yoyok, maka permasalahan kedua jurusan tersebut akan diselesaikan utamanya permasalahan yang berkaitan dengan pengelolaan *e-commerce*, penguatan ide bisnis, dan *bussines plan*, serta pencatatan keuangan. Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan keterampilan siswa SMK Negeri 1 Purwokerto dalam mengelola usaha berbasis *e-commerce* melalui pelatihan dan penerapan aplikasi Siwur Shop sebagai media pembelajaran praktik kewirausahaan digital.

2. METODE

2.1 Metode Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian akan dilakukan pada siswa siswa SMK N 1 Purwokerto (Jl. DR. Soeparno No.29, Purwokerto Wetan, Kecamatan Purwokerto Timur., Kabupaten Banyumas, Jawa Tengah) khususnya siswa jurusan Desain Komunikasi Visual dan Teknologi Farmasi kelas XI dimana setiap jurusan terdiri dari 2 kelas dengan jumlah siswa 36 untuk setiap kelasnya. Pengabdian dilaksanakan mulai dari bulan Juni sampai September 2025. Tim pengabdian dibantu oleh mitra akan memilih sejumlah 30 siswa yang dianggap memiliki potensi untuk berwirausaha secara mandiri. Tahapan yang akan dilaksanakan pada pengabdian ditunjukkan pada Gambar 3.



Gambar 3. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan

1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan meliputi kegiatan koordinasi kembali dengan mitra untuk mengetahui kebutuhan dalam pelaksanaan pengabdian. Kegiatan ini juga meliputi koordinasi tanggal pelaksanaan kegiatan serta pembagian tugas antara tim pengabdian dan mitra.

2. Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan ini merupakan kegiatan untuk memberikan pemecahan masalah yang dihadapi mitra sesuai dengan kapasitas tim pengabdian dan pengalaman riset yang telah dilakukan tim pengabdian. Tahapan dan langkah-langkah dalam melaksanakan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan adalah sebagai berikut :

- a. Sosialisasi, dilakukan dengan sosialisasi tentang pentingnya pengelolaan bisnis menggunakan *e-commerce*, sosialisasi tentang peran BMC dalam suatu usaha, sosialisasi tentang pentingnya pencatatan keuangan yang sistematis
- b. Pelatihan, dilakukan dengan pelatihan pembuatan BMC, pelatihan foto produk dan pembuatan e-catalog produk sebagai bahan display pada Siwur Shop, pelatihan penggunaan Siwur Shop sebagai media simulasi *e-commerce*, mulai dari membuat akun, menata tampilan toko, sampai produk siap disimulasikan untuk dijual dalam lingkup terbatas, pelatihan pencatatan keuangan yang sistematis
- c. Penerapan Teknologi, penerapan teknologi pada program pengabdian ini adalah penggunaan Siwur Shop sebagai aplikasi simulasi pengelolaan *e-commerce* bagi siswa. Siswa selama pelatihan akan diberikan akses untuk mengisi fitur-fitur Siwur Shop yang tidak jauh berbeda dengan *e-commerce* besar lainnya.

3. Tahap evaluasi

Tahap evaluasi dilakukan untuk mengetahui indikator yang telah ditentukan pada program pengabdian telah tercapai atau tidak. Proses evaluasi dilakukan melalui *pre-test* dan *post-test* dengan kenaikan ketercapaiannya minimal 20%, menghitung ketercapaian luaran yang dihasilkan sesuai indikator capaian. Hasil evaluasi juga dapat digunakan sebagai dasar dalam menyusun keberlanjutan program pengabdian.

4. Tahap pelaporan kegiatan

Tahap ini merupakan wujud pertanggungjawaban tim terhadap pelaksanaan program kegiatan. Kegiatan pada tahap ini meliputi pemantauan berkelanjutan selama dua bulan terhadap proses dan aktivitas produksi yang dijalankan mitra, dengan bimbingan dari tim pelaksana. Selain itu, dilakukan pula pelaporan terkait kemajuan kegiatan pengabdian, penggunaan dana, serta laporan akhir sebagai bentuk pertanggungjawaban kepada Unsoed melalui dana BLU. Diseminasi hasil kegiatan juga dilaksanakan melalui artikel pengabdian yang diterbitkan di Jurnal nasional ber ISSN maupun di seminar nasional LPPM.

2.2 Partisipasi Mitra dalam pelaksanaan Program

- a. Mitra menyediakan tempat pertemuan tim dan mitra untuk melaksanakan kegiatan penyuluhan dan praktik. Wakil kepala bagian Kurikulum secara aktif berdiskusi dengan tim dan anggota kelompok berkaitan dengan pelaksanaan kegiatan sosialisasi dan pelatihan.
- b. Mitra menyediakan tempat untuk pelaksanaan kegiatan yaitu ruangan berkapasitas 40 orang.
- c. Mitra membantu menyeleksi peserta program pengabdian serta mengkoordinasi peserta program.
- d. Mitra menyediakan LCD, Sound sistem sebagai penunjang kegiatan pengabdian.
- e. Mitra berencana mengintegrasikan penggunaan aplikasi Siwur Shop ke dalam kegiatan pembelajaran PKK pada semester berikutnya sebagai media praktik digital *entrepreneurship*.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Persiapan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Kegiatan persiapan meliputi koordinasi dengan pihak-pihak terkait, persiapan alat dan bahan, persiapan waktu pelaksanaan dan tenaga ahli/narasumber untuk pelatihan. Kegiatan persiapan dapat dijelaskan sebagai berikut.

3.1.1 Koordinasi tim pengabdian

Koordinasi dilaksanakan untuk membahas mengenai persiapan kegiatan yang akan dilakukan serta pembagian tugas untuk masing-masing anggota tim pengabdian. Koordinasi ini dihadiri oleh seluruh anggota tim pengabdian, ditunjukkan pada Gambar 4.



Gambar 4. Koordinasi Tim Pengabdian

3.1.2 Koordinasi tim bersama mitra untuk pelaksanaan kegiatan

Tim pengabdian menyampaikan rencana kegiatan yang akan dilaksanakan kepada mitra dan mengkoordinasikan waktu serta tempat pelaksanaan kegiatan. Tim pengabdian dan kelompok bersama-sama menyepakati tempat dan waktu pelaksanaan kegiatan.

3.1.3 Persiapan alat dan bahan

Alat-alat yang disiapkan untuk menunjang kegiatan sosialisasi, pelatihan, serta praktik dalam kegiatan pengabdian. Alat yang digunakan meliputi laptop, kamera, aplikasi Siwur Shop, dan peralatan penunjang foto produk.

3.1.4 Persiapan administrasi

Persiapan administrasi meliputi pembuatan surat ijin pelaksanaan kegiatan kepada mitra, surat tugas, surat undangan untuk mitra, daftar hadir peserta.

3.2 Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

3.2.1 Sosialisasi tentang *e-commerce* dan pengenalan aplikasi Siwur Shop

Salah satu program dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah melakukan penyuluhan mengenai *e-commerce* kepada siswa-siswi SMK N 1 Purwokerto. Kegiatan ini bertujuan agar siswa mendapatkan pemahaman mengenai literasi digital terhadap *e-commerce* serta agar dapat mengelola *e-commerce*. Selain itu, siswa diperkenalkan juga dengan aplikasi Siwur Shop untuk memberikan pengalaman praktis bagi siswa dalam pengelolaan *e-commerce* mulai dari fotografi produk, pembuatan *caption*, hingga strategi *branding*. Pengenalan aplikasi Siwur Shop ditunjukkan pada Gambar 5.



Gambar 5. Penyuluhan terkait *e-commerce*

3.2.2 Pelatihan dan praktik foto produk dan pembuatan *e-catalog*

Kegiatan ini dilaksanakan untuk membantu siswa-siswi SMK N 1 Purwokerto dalam mengembangkan keterampilan dalam fotografi produk serta pembuatan *e-catalog* sehingga dapat mengelola *e-commerce*, ditunjukkan pada Gambar 6a dan Gambar 6b.



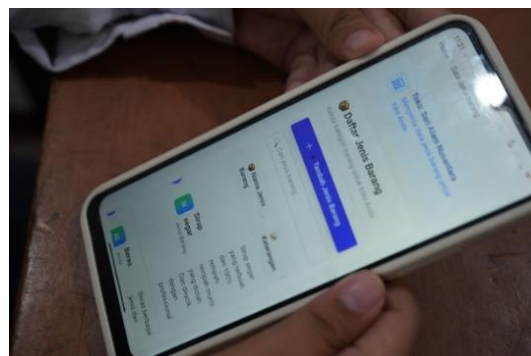
Gambar 6a. Praktik Foto Produk



Gambar 6b. Praktik Pembuatan E-Catalog

3.2.3 Pelatihan dan praktik penggunaan Siwur Shop (pembuatan akun sampai *display* foto produk)

Kegiatan ini dilakukan untuk memberikan keterampilan bagi siswa-siswi SMK N 1 Purwokerto terhadap penggunaan aplikasi Siwur Shop. Hal ini ditujukan agar siswa memiliki keterampilan teknis untuk memasarkan produk sehingga seolah-olah sedang mengelola bisnis sungguhan. Pelatihan penggunaan Siwur Shop ditunjukkan pada Gambar 7.



Gambar 7. Pelatihan Penggunaan Siwur Shop

3.2.4 Pemberian sample kemasan untuk produk

Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan sample kemasan produk sehingga dapat dipasarkan dengan menarik dan meningkatkan penjualan. Dengan adanya kegiatan ini, dapat meningkatkan pengetahuan mitra terkait pentingnya pengemasan produk secara menarik agar dapat meningkatkan nilai tambah produk.

3.2.5 Pelatihan dan praktik pencatatan keuangan secara sistematis

Kegiatan ini dilaksanakan untuk memperluas pengetahuan mitra terkait pencatatan keuangan yang baik secara sistematis (Mustafa et al., 2022). Tim pengabdian memperkenalkan cara praktis dalam mengelola pencatatan keuangan dengan memanfaatkan aplikasi keuangan.

3.2.6 Pendampingan

Kegiatan ini dilakukan oleh tim pengabdian terhadap mitra terkait kewirausahaan di SMK dalam pengelolaan *e-commerce* dan aplikasi Siwur Shop agar dapat menyusun strategi pemasaran produk yang baik dengan menyesuaikan dengan tren pasar. Selain itu, kegiatan ini juga bertujuan untuk menambah pengetahuan mitra dalam pencatatan keuangan secara sistematis.

3.3 Evaluasi Kegiatan

Setelah pelaksanaan kegiatan sosialisasi maka dilakukan pelatihan yang meliputi pengelolaan *e-commerce* menggunakan aplikasi Siwur Shop, pembuatan foto produk dan katalog digital, penyusunan *Business Model Canvas*, serta pencatatan keuangan sederhana. Untuk mengukur efektivitas pelatihan, dilakukan evaluasi kegiatan yaitu dengan melakukan *pretest* dan *posttest* terhadap peserta. Adapun hasil *pretest* dan *posttest* ditunjukkan pada Tabel 1.

Tabel 1. Hasil Perbandingan *Pretest* dan *Posttest*

No	Aspek Keterampilan	Nilai rata-rata pretest	Nilai rata-rata posttest	Peningkatan (%)
1.	Pemahaman <i>e-commerce</i> & penggunaan <i>Siwur Shop</i>	68.40	98.60	44.15%
2.	Pembuatan foto produk dan <i>e-catalog</i>	71.70	100	39.47%
3.	Penyusunan <i>Business Model Canvas</i>	66.90	97.50	45.74%
4.	Pencatatan keuangan sederhana	69.50	99.20	42.73%

Hasil evaluasi menunjukkan semua aspek keterampilan meningkat signifikan setelah pelatihan. Kenaikan persentase berkisar antara **39.47%** hingga **45.74%**, menandakan efektivitas metode pelatihan praktis menggunakan aplikasi Siwur Shop. Peningkatan terbesar tercatat pada aspek *Business Model Canvas* (45.74%), yang mengindikasikan sebelumnya peserta masih lemah pada perancangan model usaha tetapi merespon baik pembelajaran praktis.

Kegiatan ini memberikan dampak positif bagi siswa dan sekolah. Siswa memperoleh pengalaman langsung dalam mengelola usaha digital secara *end-to-end*, mulai dari ide bisnis, pembuatan konten, hingga simulasi penjualan. Guru pendamping juga mendapatkan wawasan baru terkait penggunaan aplikasi Siwur Shop sebagai media pembelajaran kewirausahaan digital. Pihak sekolah merencanakan untuk mengintegrasikan pelatihan ini sebagai bagian dari kegiatan praktik PKK semester berikutnya. Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian Darman et al. (2024) yang menunjukkan bahwa pelatihan berbasis teknologi dapat meningkatkan kompetensi digital siswa vokasi hingga 30%. Selain itu, studi Drydakís (2022) juga menegaskan bahwa penggunaan aplikasi bisnis mampu memperkuat kemampuan

wirausaha digital bagi peserta pelatihan. Dengan demikian, kegiatan ini tidak hanya meningkatkan keterampilan teknis siswa tetapi juga berkontribusi pada penguatan ekosistem kewirausahaan digital di lingkungan sekolah.

Selain itu pelaksanaan kegiatan ini memberikan sejumlah pembelajaran berharga bagi tim pengabdian. Pendekatan pelatihan berbasis praktik (*experiential learning*) terbukti efektif dalam meningkatkan keterampilan digital siswa SMK, terutama ketika didukung oleh aplikasi yang kontekstual seperti Siwur Shop. Tim pengabdian juga menyadari pentingnya kolaborasi intensif dengan guru pendamping agar transfer pengetahuan dapat berlanjut setelah kegiatan selesai

3.4 Pembuatan laporan

Kegiatan ini bertujuan sebagai pemantauan berkelanjutan dengan memberikan pelaporan terkait kemajuan kegiatan pengabdian, penggunaan dana, serta laporan akhir sebagai bentuk pertanggungjawaban kepada Unsoed.

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian di SMK Negeri 1 Purwokerto berhasil meningkatkan keterampilan siswa dalam pengelolaan usaha berbasis *e-commerce* menggunakan aplikasi Siwur Shop. Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan rata-rata lebih dari 40% pada kemampuan siswa dalam memahami konsep *e-commerce*, pembuatan katalog digital, dan pencatatan keuangan sederhana. Program ini berdampak positif terhadap peningkatan literasi digital dan semangat wirausaha siswa. Ke depan, kegiatan ini berpotensi dikembangkan menjadi program berkelanjutan melalui pembentukan inkubasi bisnis siswa berbasis Siwur Shop di lingkungan sekolah.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Jenderal Soedirman atas dukungan dana dan bantuan dalam pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada SMK N 1 Purwokerto sebagai mitra atas partisipasi aktif dan kerja sama mereka sepanjang kegiatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Afiat, M. N., & Rijal, S. (2023). Analysis of the Use of *E-commerce* in Improving Entrepreneurial Business Competitiveness. *Jurnal Minfo Polgan*, 12(1), 468–479. <https://doi.org/10.33395/jmp.v12i1.12439>.
- Brahma, A., & Dutta, R. (2020). Role of Social Media and *E-commerce* for Business Entrepreneurship. *International Journal of Scientific Research in Computer Science, Engineering and Information Technology*, 01–18. <https://doi.org/10.32628/CSEIT206559>.
- Darman, A., Suprianto, A., Wati, A. P., Murwani, F. D., & Wardana, L. W. (2024). Digital Innovation in ECommerce Education Towards Industry 5.0: Improving Student Competencies and Insights A Systematic Literature Review. *Journal of Applied Business, Taxation and Economics Research*, 3(6), 652–662. <https://doi.org/10.54408/jabter.v3i6.313>.
- Drydakis, N. (2022). Improving Entrepreneurs' Digital Skills and Firms' Digital Competencies through Business Apps Training: A Study of Small Firms. *Sustainability*, 14(8), 4417. <https://doi.org/10.3390/su14084417>.
- Febriyantika, E., & Naufalin, L. R. (2024). The Influence Of Edupreneurship, Digital Literacy, And Personality On Entrepreneurial Interest In Vocational High School. *Proceeding of Midyear International Conference*, 3.
- Krisnaresanti, A., Naufalin, L. R., Indrayanto, A., & Sukoco, H. (2022). Pengaruh Manfaat Dan Kemudahan Penggunaan Media Digital Sebagai Alternatif Pemasaran Digital Terhadap Keberlangsungan Usaha. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 6(3), 1063–1073. <https://doi.org/10.31955/mea.v6i3.2453>.

- Mustafa, R. M., Restianto, Y. E., Chasanah, N., & Dinanti, A. (2022). Implementation of the SME Accounting Information System During the Preparation Period for Changes in the Business Environment. *Proceeding of International Conference Sustainable Competitive Advantage*, 3.
- Naufal, A. R., Nawangnugraeni, D. A., & Suseno, A. T. (2022). RANCANG BANGUN SISTEM INFORMASI POINT OF SALE MULTI OUTLET DENGAN MENGGUNAKAN FRAMEWORK LARAVEL DI KOPERASI ITSNU PEKALONGAN. *Jurnal Teknik Informasi Dan Komputer (Tekinkom)*, 5(2), 280. <https://doi.org/10.37600/tekinkom.v5i2.591>.
- Naufalin, L. R., Dinanti, A., & Krisnaresanti, A. (2016). Experiential learning model on entrepreneurship subject to improve students' soft skills. *Dinamika Pendidikan*, 11(1), 65–73
- Restianto, Y. E., Sulyanto, S., Naufalin, L. R., Krisnaresanti, A., Dinanti, A., Iskandar, D., & Sugiyono, S. (2024). User experience and behavioral intention to use *e-commerce*: A study of digital literacy as a moderating variable. *Journal of Governance and Regulation*, 13(1), 8–17. <https://doi.org/10.22495/jgrv13i1art1>.
- Sugiharto, B. H. (2024). The Role of *E-commerce* for MSMEs as a Digital Marketing Strategy in Facing Industrial Revolution 4.0. *Management Studies and Business Journal (PRODUCTIVITY)*, 1(1), 99–107. <https://doi.org/10.62207/80ndq458>.
- Suseno, A. T., Naufal, A. R., & NAWANGNUGRAENI, D. A. (2023). Implementasi Sistem Informasi Point of Sales untuk Koperasi SMP N 1 Bodeh. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Progresif Humanis Brainstorming*, 6(3), 681–689.
- Turcan, R., & Turcan, I. (2022). The role of electronic commerce in the development of entrepreneurship through statistical analysis. *Competitiveness and Sustainable Development*, 73–78. <https://doi.org/10.52326/csd2022.1>.