

PELATIHAN TEKNOLOGI CERDAS UNTUK MEMULAI BISNIS START UP DAN MANAJEMEN KEUANGAN BISNIS PT. MELUKIS SENYUM INDAHMU

I Nyoman Switrayana¹, L. Jatmiko Jati², Wisnu Alfiansyah³, Muhlisin⁴, Mohammad Ziad Anwar⁵, Rini Adriani Auliana⁶

¹Fakultas Teknik, Universitas Bumigora

email: nyoman.switrayana@universitasbumigora.ac.id

²Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bumigora

email: jatmiko@universitasbumigora.ac.id

³Fakultas Teknik, Universitas Bumigora

email: wisnu@universitasbumigora.ac.id

⁴Fakultas Teknik, Universitas Bumigora

email: muhlin@universitasbumigora.ac.id

⁵Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bumigora

email: ziad@universitasbumigora.ac.id

⁶Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bumigora

email: rini@universitasbumigora.ac.id

Abstract

The younger generation is creative and ambitious, often channeling this energy into startups. Observations by the community service team at Bumigora University reveal that most students aspire to establish startups to fulfill their needs and gain entrepreneurial experience. However, they face challenges such as limited knowledge of effective business strategies and financial management. This community service activity aims to enhance students' understanding of building and managing startups using smart technologies, particularly Artificial Intelligence (AI). The seminar introduces AI as a tool for developing business strategies, optimizing operations, and automating financial management. The program employs the Asset-Based Community Development (ABCD) method, focusing on leveraging community assets to address their needs. Activities include lectures, interactive sessions, and practical demonstrations to integrate AI into entrepreneurship. Results show a significant improvement in students' knowledge and skills in applying AI for business purposes. The seminar effectively enhanced their understanding of strategies for building businesses, designing marketing plans, and managing finances. Post-test results from participants via Google Form confirm these outcomes. This activity empowers the younger generation to establish competitive, technology-driven businesses.

Keywords: Smart Technology, Business, Start-Up, Financial Management, Business Management

1. PENDAHULUAN

Generasi muda adalah generasi yang kreatif dan ambisius. Kreativitas generasi muda tak jarang di salurkan dalam dunia bisnis dengan membentuk sebuah usaha rintisan yang biasa di sebut Start Up. Ada berbagai alasan yang melatarbelakangi anak muda dalam membangun bisnis, beberapa diantaranya yaitu keterbatasan ekonomi yang akhirnya memaksa anak muda untuk cekatan menemukan solusi dalam memenuhi kebutuhan ekonominya dan karna gaya hidup. Alasan selanjutya yakni sebagian

besar generasi milenial mengalami pertumbuhan dan perkembangan melalui pendidikan, menjadikan pendidikan sebagai sarana untuk mengembangkan mereka. Oleh karena itu, diperlukan Sumber Daya Manusia (SDM) yang kompeten sebagai modal untuk mendukung proses pengembangan generasi milenial yang siap menghadapi berbagai problematika dan tantangan Rezky, dkk (2019). Anak muda memang adalah generasi yang ekspresif sehingga tak jarang gaya hidupnya akan membutuhkan kemampuan finansial yang

mumpuni, sementara anak muda cenderung belum memiliki penghasilan tetap karna masih fokus sekolah atau kuliah. Oleh sebab itulah banyak anak muda yang akhirnya mencoba peruntungannya dengan membuka usaha rintisan guna memenuhi kebutuhannya. Pelajar Indonesia harus memanfaatkan kesempatan pendidikan kewirusahaan itu sebaik-baiknya. Apalagi di tengah tren pendidikan kewirusahaan yang terus melesat di berbagai Negara Alifuddin dan Razak (2015)

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan tim pengabdian di Universitas Bumigora (UBG), tim menemukan bahwa sebagian besar mahasiswa UBG memiliki ketertarikan untuk membuka usaha rintisan guna memenuhi kebutuhan mereka dan sebagai ajang mencari pengalaman serta belajar. Namun, di balik keinginan tersebut ada beberapa masalah yang menjadi hambatan bagi mahasiswa dalam membuka usaha. Masalah pertama adalah kurangnya pengetahuan dan wawasan mengenai cara atau trik-trik jitu untuk memulai usaha atau bisnis baru. Hal ini menimbulkan keraguan di benak mahasiswa untuk memulai bisnis. Masalah kedua adalah kurangnya pemahaman tentang bagaimana melakukan manajemen keuangan jika mereka nantinya membuka usaha. Mereka belum mengetahui bagaimana mengelola keuangan yang baik agar lebih mudah dalam mengidentifikasi keuntungan dan kerugian yang dialami. Untuk menjawab tantangan tersebut, dalam kegiatan ini diberikan materi mengenai strategi memulai bisnis dan manajemen keuangan yang efektif. Selain itu, mahasiswa juga mendapatkan pendampingan khusus untuk memanfaatkan Artificial Intelligence (AI) dalam pengelolaan bisnis dan keuangan. Pemanfaatan AI difokuskan pada analitik data untuk membantu mahasiswa dalam menyusun strategi pemasaran yang lebih akurat dan pengelolaan secara otomatis, sehingga mereka dapat memonitoring perkembangan bisnis secara realtime Switrayana, dkk (2024).

Sebuah bisnis tanpa adanya strategi yang meliputi pengelolaan sumberdaya dan proses operasi yang memadai, dapat menyebabkan kegiatan operasi tidak dapat dilakukan secara efektif (Bunga Aditi, 2018). Strategi bisnis memiliki peran yang sangat vital untuk memenangkan sebuah persaingan usaha yang semakin ketat Fitriana dkk, (2021). Strategi merupakan alat bersaing yang perlu dimiliki oleh perusahaan dimana dalam penerapannya

memerlukan perencanaan, pengkoordinasian, pengawasan serta pengevaluasian yang kuat dan akurat sehingga dapat menciptakan keunggulan bersaing bagi perusahaan Herlina (2006). Sebuah strategi bisnis bukan saja menjadi landasan bagaimana usaha berjalan. Namun, dengan strategi tersebut, para karyawan dan staf yang ada berkerja berdasarkan standar yang terukur dan jelas. Sebaliknya, jika strategi tersebut tidak berhasil dilaksanakan dengan baik maka berpeluang besar terhadap potensi kegagalan bisnis dan mengurangi profit yang ditetapkan atau direncanakan sebelumnya. Strategi fungsional memaksimalkan produktivitas sumber daya, mengarahkan pada kompetensi tersendiri yang memberikan perusahaan atau unit bisnis suatu keunggulan kompetitif Rahim dan Radjab (2016). Jika strategi bisnis melibatkan sebuah proses, maka strategi dapat diarahkan atau berfokus pada proses, dimana pendekatan tersebut dapat dilakukan oleh suatu organisasi dalam mengkonversi sumberdaya yang dimilikinya menjadi barang atau jasa (layanan) (Talidobel, dkk, 2024). Salah satu upaya untuk meningkatkan penjualan dalam bisnis adalah melalui peningkatan pemahaman strategi pemasaran produk (Jati & Mulawarman, 2024).

Berdasarkan permasalahan yang diidentifikasi tim pengabdian maka tim bersama dengan mitra menyepakati untuk diadakannya sebuah seminar terkait strategi membangun start up dan manajemen keuangan usaha. Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yaitu untuk mampu menyelesaikan permasalahan mahasiswa yaitu minimnya wawasan dan pengetahuan yang dimiliki seputar bisnis dan manajemen keuangan bisnis sementara semangat untuk berbisnis sangat tinggi. Kegiatan ini diharapkan mampu menjadi wadah mahasiswa dalam belajar dan menambah ilmu karna kegiatan ini akan menghadirkan para praktisi bisnis, para akademisi bisnis, dan para ahli dibidang keuangan. Pendahuluan mencakup latar belakang atas suatu permasalahan serta urgensi dan rasionalisasi kegiatan pengabdian. Tujuan kegiatan dan rencana pemecahan masalah disajikan dalam bagian ini.

2. KAJIAN LITERATUR DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Kemunculan teknologi pintar seperti Artificial Intelligence (AI) telah mengubah lanskap bisnis secara global. Menurut (Yulianti

& Santoso, 2024), Kecerdasan Buatan Generatif (KBG) memiliki potensi signifikan untuk meningkatkan efisiensi operasional melalui otomatisasi tugas administratif yang berulang, meningkatkan akurasi dalam penilaian kinerja karyawan, serta memberikan dukungan dalam program pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia. Penelitian yang dilakukan oleh (Bernard Owusu Antwi dkk., 2024) integrasi teknologi AI merubah cara pelaporan keuangan dengan meningkatkan keakuratan dan ketepatan waktu. Dengan otomatisasi tugas-tugas rutin, analisis data besar, dan pemberian wawasan yang bernilai, AI memungkinkan organisasi untuk menghasilkan laporan keuangan berkualitas tinggi yang dapat memenuhi kebutuhan pemangku kepentingan dalam lingkungan bisnis yang terus berkembang dan dinamis. Selain itu, studi oleh (Setiawan, n.d.) menyoroti bahwa AI mendukung pengembangan strategi pemasaran berbasis data, memungkinkan segmentasi pasar yang lebih efektif dan personalisasi layanan yang berbasis promosi digital.

Dalam konteks startup, penelitian oleh (I Wayan Kayun Suwastika, dkk., 2023) menekankan pentingnya teknologi dalam membantu wirausaha muda mengatasi keterbatasan sumber daya. Teknologi ini memungkinkan penghematan biaya sekaligus mendorong inovasi dalam produk dan layanan.

Berdasarkan kajian literatur di atas, terdapat hipotesis utama yang dapat dirumuskan terkait pengabdian masyarakat ini: pelatihan pemanfaatan teknologi cerdas ini secara efektif meningkatkan pemahaman peserta tentang strategi untuk membangun bisnis, merancang rencana pemasaran, dan mengelola keuangan. Hipotesis ini akan diuji melalui evaluasi pasca-kegiatan, dengan mengukur peningkatan pemahaman dan keterampilan mahasiswa berdasarkan hasil post-test berupa angket yang disediakan.

3. METODE

Kegiatan ini berlangsung secara daring pada bulan Juli 2024. Mahasiswa dari Universitas Bumigora Mataram (UBG) adalah mitra dalam kegiatan pengabdian ini. Untuk mencapai tujuan ini, pendekatan utama yang digunakan adalah pendekatan pembangunan komunitas berbasis aset (ABCD). Untuk pemberdayaan masyarakat, pendekatan Asset Based Communities Development digunakan dengan mengutamakan

potensi aset dan kekuatan yang dapat digali dalam pengembangan komunitas Yuwana (2022). ABCD model terdiri dari beberapa tahap, yaitu persiapan, partisipasi program, pengembalian aset, desain, pelaksanaan, dan evaluasi.

Untuk merancang pengabdian ini, langkah-langkah berikut dilakukan. Pertama, persiapan. Di sini, tim peneliti menyiapkan tim untuk melakukan observasi ke mahasiswa untuk menemukan masalah di antara mereka. Kedua participatory program, tim pengabdian menemukan masalah: mahasiswa memiliki ide bisnis kreatif tetapi tidak memiliki pengetahuan, wawasan, atau kemampuan untuk membangun bisnis. Ketiga asset reinventing di mana tim pengabdian bekerja sama dengan mitra untuk menentukan jenis pengabdian yang paling tepat guna menyelesaikan masalah mitra. Dalam tahap ini, juga dilakukan identifikasi potensi pemanfaatan teknologi cerdas, termasuk Artificial Intelligence (AI), untuk mendukung proses bisnis dan manajemen keuangan. Keempat designing, setelah itu, mitra yang mengalami kesulitan dalam mendirikan bisnis diminta untuk memberikan umpan balik dan umpan balik tersebut dianalisis dalam proses SWOT. Berdasarkan hasil analisis, rancangan pengabdian difokuskan pada pemanfaatan AI, khususnya dalam analisis data bisnis, manajemen keuangan, dan strategi pemasaran berbasis AI. Kelima implementing, setelah tim pengabdian menyusun rencana pengabdian dengan tim mitra, selanjutnya tim peneliti menyampaikan materi mulai dari visi dan misi, struktur organisasi, teknik desain produk, teknik manajemen keuangan bisnis, manajemen pemasaran produk, dan analisis bisnis. Pada tahap ini, mahasiswa juga didampingi untuk memanfaatkan AI dalam berbagai aspek, seperti otomatisasi manajemen keuangan, analisis pasar, dan prediksi tren bisnis berdasarkan data historis. Terakhir adalah evaluating, tim pengabdian melakukan evaluasi dari kegiatan pengabdian. Untuk evaluasi digunakan kuisisioner dengan tujuh pertanyaan seperti pada tabel 1. Skala penilaian yang digunakan adalah skala likert. Skala Likert: 1 = Sangat Tidak Setuju, 2 = Tidak Setuju, 3 = Netral, 4 = Setuju, 5 = Sangat Setuju.

Tabel 1. Pertanyaan Kuisisioner

No	Kode Pertanyaan	Pertanyaan
----	--------------------	------------

1	Q1	Materi seminar mudah dipahami
2	Q2	Pelatihan ini membantu meningkatkan pemahaman saya tentang penggunaan teknologi cerdas (AI) dalam strategi bisnis
3	Q3	Informasi mengenai manajemen keuangan yang disampaikan bermanfaat untuk bisnis rintisan (Start-Up)
4	Q4	Pemanfaatan AI dalam pengelolaan keuangan yang disampaikan selama seminar relevan dengan kebutuhan bisnis saya
5	Q5	Metode penyampaian oleh pemateri sangat efektif
6	Q6	Seminar ini memberikan pengetahuan baru yang berguna untuk memulai bisnis Start-Up
7	Q7	Saya merasa lebih percaya diri untuk merancang strategi bisnis berbasis teknologi setelah mengikuti seminar ini

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Tim pengabdian bertugas sebagai pihak penyelenggara acara yang menjembatani pertemuan antara pemateri seminar dengan para mahasiswa UBG. Kegiatan seminar ini dilaksanakan secara online untuk mengakomodir jumlah mahasiswa yang ingin berpartisipasi. Pada awalnya seminar ini akan dilaksanakan secara offline di Gedung Aula 3 UBG dengan peserta sebanyak 100 orang mahasiswa. Namun tingginya antusiasme mahasiswa menjelang acara yang mencapai 170 orang pendaftar akhirnya membuat kami memutuskan untuk melaksanakannya secara online guna mengakomodir keseluruhan pendaftar yang ingin mencari ilmu melalui seminar ini.



Gambar 1. Poster Seminar

Pada gambar 1 dapat dilihat poster seminar yang digunakan tim pengabdian untuk mempromosikan seminar secara online. Promosi seminar ini dilakukan melalui berbagai aplikasi media sosial seperti Instagram, Facebook, dan WhatsApp.



Gambar 2. Persiapan Kegiatan Seminar

Pada gambar 2 dapat dilihat bahwa tim pengabdian mempersiapkan acara seminar melalui aplikasi Zoom Meeting. Aplikasi ini dipilih karna mampu mengakomodir hingga 300 peserta, sesuai dengan kebutuhan panitia. Dua orang tim pengabdian bertugas sebagai *host* atau operator untuk menjamin acara seminar berjalan lancar. Operator bertugas untuk menyetujui peserta yang masuk *room zoom*, memantau mahasiswa yang bertanya, dan mengatasi *trouble* jika terjadi.



Gambar 3. Pemateri Seminar

Pada gambar 3 ditunjukkan pemateri seminar yang akan memberikan edukasi secara online kepada mahasiswa yang berminat untuk membuka bisnis dan belum mengetahui trik-trik jitu dalam membuka dan menjalankan bisnis. Acara seminar strategi membangun bisnis online berjalan dengan kondusif. Antusiasme peserta sudah terlihat sejak awal acara seminar dari kehadiran mahasiswa yang tepat waktu. Acara seminar terdiri dari beberapa sesi. Sesi pertama adalah pembukaan, berisi doa bersama, regulasi selama seminar, dan pengenalan para narasumber. Adapapun regulasi saat seminar yaitu peserta dilarang untuk *on mic* agar acara seminar berlangsung kondusif. Sesi kedua berisi penyampaian materi oleh kedua narasumber yang dipandu oleh pembawa acara Bapak L. Jatmiko Jati, S.E., M.M. yang juga adalah seorang dosen dan praktisi di dunia bisnis yaitu sebagai Direktur Utama PT. Melukis Senyum Indahmu Lombok. Adapun materi yang disampaikan oleh narasumber yaitu tentang strategi jitu dalam membuka bisnis, strategi pemasaran bisnis paling relevan saat ini, strategi pengembangan produk, dan strategi pengelolaan keuangan dalam bisnis, serta bagaimana pemanfaatan AI.

Sesi ketiga diisi dengan tanya jawab dan penutup. Sesi tanya jawab berlangsung sangat intens antara pemateri dengan peserta seminar. Panitia seminar membuka dua sesi pertanyaan saja untuk tiga orang mahasiswa per sesi pertanyaan. Namun karna tingginya antusiasme mahasiswa hingga membuat panitia akhirnya membuka sesi pertanyaan ketiga untuk mengakomodir peserta seminar yang sangat antusias mencari ilmu.

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Q1	128	3	5	4.44	.514
Q2	128	3	5	4.46	.516
Q3	128	3	5	4.55	.515
Q4	128	3	5	4.44	.514
Q5	128	3	5	4.46	.516
Q6	128	4	5	4.48	.501
Q7	128	3	5	4.45	.515
Valid N (listwise)	128				

Gambar 4. Statistik Deskriptif Dari Pertanyaan Kuesioner

Berdasarkan hasil analisis deskriptif statistik kuesioner dari 128 responden pada gambar 4, dapat disimpulkan bahwa seminar ini berjalan dengan sangat baik. Materi seminar dinilai mudah dipahami oleh para peserta dengan rata-rata penilaian sebesar 4.44, menunjukkan bahwa mayoritas peserta merasa

nyaman dengan penyampaian informasi selama sesi. Selain itu, pelatihan ini dinilai mampu meningkatkan pemahaman peserta tentang penggunaan teknologi cerdas (AI) dalam strategi bisnis, dengan rata-rata penilaian mencapai 4.46. Informasi mengenai manajemen keuangan yang disampaikan juga dianggap sangat bermanfaat, terbukti dengan penilaian rata-rata tertinggi yaitu 4.55. Peserta juga merasakan relevansi yang kuat antara materi tentang pemanfaatan AI dalam pengelolaan keuangan dengan kebutuhan bisnis mereka, dengan nilai rata-rata sebesar 4.44.

Metode penyampaian oleh pemateri dianggap sangat efektif oleh peserta, dengan rata-rata penilaian sebesar 4.46, menandakan bahwa peserta merasa cara pemateri menyampaikan materi sangat membantu mereka memahami isi seminar. Pengetahuan baru yang diberikan dalam seminar dinilai sangat berguna bagi para peserta untuk memulai bisnis Start-Up, dengan penilaian rata-rata sebesar 4.48, yang menjadi salah satu poin kunci dari sesi ini. Akhirnya, seminar ini juga berhasil meningkatkan kepercayaan diri peserta dalam merancang strategi bisnis berbasis teknologi, dengan penilaian rata-rata sebesar 4.45. Secara keseluruhan, dengan rata-rata penilaian berkisar antara 4.44 hingga 4.55, hasil kuesioner ini menunjukkan bahwa peserta merasa puas dan mendapatkan banyak manfaat, baik dari segi pemahaman, relevansi materi, maupun peningkatan kepercayaan diri untuk memulai bisnis berbasis teknologi yang mereka pelajari dalam seminar ini.

Hasil analisis kuesioner dari 128 responden tidak hanya menunjukkan statistik deskriptif yang baik, tetapi juga lolos uji validitas, yang menunjukkan bahwa setiap pertanyaan dalam kuesioner memiliki tingkat validitas yang baik. Hasil uji validitas ditunjukkan pada gambar 5. Hal ini berarti bahwa setiap item (Q1-Q7) dalam kuesioner secara konsisten mampu mengukur aspek yang ingin diukur sesuai dengan tujuan penelitian, yaitu evaluasi efektivitas seminar terkait pemahaman teknologi cerdas (AI) dan manajemen keuangan dalam bisnis Start-Up. Validitas yang tercapai menambah kredibilitas hasil kuesioner, memastikan bahwa hasil yang diperoleh dapat diandalkan dan mencerminkan keadaan sebenarnya.

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Total
Q1 - Pearson Correlation	1	.388	.381	.347	.184	.082	-.188	.347
Q1 - Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
Q2 - Pearson Correlation	.388	1	.178	.066	.113	.034	.089	.067
Q2 - Sig. (2-tailed)	.000		.002	.288	.208	.783	.002	.000
Q3 - Pearson Correlation	.381	.178	1	.128	.138	.138	.138	.138
Q3 - Sig. (2-tailed)	.000	.002		.047	.047	.047	.047	.047
Q4 - Pearson Correlation	.347	.066	.128	1	.138	.138	.138	.138
Q4 - Sig. (2-tailed)	.000	.288	.047		.047	.047	.047	.047
Q5 - Pearson Correlation	.184	.113	.138	.138	1	.138	.138	.138
Q5 - Sig. (2-tailed)	.000	.000	.047	.047		.047	.047	.047
Q6 - Pearson Correlation	.082	.034	.138	.138	.138	1	.138	.138
Q6 - Sig. (2-tailed)	.000	.000	.047	.047	.047		.047	.047
Q7 - Pearson Correlation	-.188	.089	.138	.138	.138	.138	1	.138
Q7 - Sig. (2-tailed)	.000	.000	.047	.047	.047	.047		.047
Total - Pearson Correlation	.347	.067	.138	.138	.138	.138	.138	1
Total - Sig. (2-tailed)	.000	.000	.047	.047	.047	.047	.047	

Gambar 5. Uji Validitas Kuisiонер

Hasil kuisiонер tidak hanya valid tetapi juga terbukti reliabel dengan nilai Cronbach's Alpha sebesar 0,627, yang lebih besar dari batas minimum 0,6. Hasil uji reliabilitas ditunjukkan pada gambar 6. Ini menunjukkan bahwa instrumen kuisiонер ini memiliki konsistensi internal yang baik. Dengan kata lain, responden memberikan jawaban yang konsisten untuk setiap pertanyaan (Q1-Q7), yang berarti kuisiонер ini dapat diandalkan untuk mengukur persepsi peserta mengenai materi seminar, pemahaman teknologi cerdas (AI), manajemen keuangan, metode penyampaian, serta peningkatan kepercayaan diri dalam merancang strategi bisnis berbasis teknologi. Nilai reliabilitas yang mencapai 0,627 mengindikasikan bahwa kuisiонер ini dapat digunakan kembali dalam konteks yang sama atau serupa tanpa mengurangi keakuratannya, sehingga mendukung kredibilitas hasil dan kesimpulan dari penelitian ini.

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.627	8

Gambar 5. Uji Reliabilitas Kuisiонер

Acara seminar ini terbukti mampu meningkatkan pemahaman mahasiswa terkait kiat-kiat atau strategi jitu dalam membangun bisnis, mengelola bisnis, merancang strategi pemasaran dan produk, serta manajemen keuangan dalam bisnis. Hal itu terlihat dari hasil *post test* yang diisi oleh peserta seminar melalui link google form. Dari terselenggaranya kegiatan ini diharapkan mampu menjadi titik

awal kesuksesan para peserta seminar dalam membangun bisnisnya.

5. SIMPULAN

Mahasiswa UBG menunjukkan ketertarikan untuk membuka usaha rintisan sebagai cara memenuhi kebutuhan dan mencari pengalaman. Namun, mereka menghadapi beberapa hambatan, yaitu kurangnya pengetahuan tentang strategi dan trik untuk memulai bisnis, yang menimbulkan keraguan. Selain itu, mereka juga kurang memahami manajemen keuangan, sehingga kesulitan dalam mengelola keuangan dan mengidentifikasi keuntungan serta kerugian. Tanpa strategi yang baik dalam pengelolaan sumber daya dan operasi, efektivitas kegiatan bisnis dapat terhambat. Oleh karena itu, strategi bisnis yang kuat sangat penting untuk bersaing di pasar yang semakin ketat. Pemanfaatan Artificial Intelligence (AI) dalam seminar ini juga dapat mengoptimalkan proses pembelajaran dengan memberikan solusi yang lebih inovatif dalam membangun strategi bisnis dan manajemen keuangan. AI memungkinkan mahasiswa untuk menggunakan analitik data, otomatisasi keuangan, serta memprediksi tren pasar, sehingga mereka dapat membuat keputusan yang lebih cerdas dan efisien. Hasil dari seminar ini terbukti dapat meningkatkan pengetahuan mahasiswa tentang cara membangun bisnis, mengelolanya, merancang strategi pemasaran produk, dan manajemen keuangan. Hal itu dapat dilihat dari hasil tes yang dikirim oleh peserta seminar melalui link formulir Google form. Kegiatan ini diharapkan dapat membantu para peserta seminar membangun bisnis mereka sendiri.

Saran untuk mahasiswa agar terus meningkatkan kualitas keilmuannya dibidang bisnis baik melalui perkuliahan maupun belajar secara mandiri. Kegiatan belajar mandiri di era sekarang sangat mudah untuk dilakukan karna terdapat banyak platform maupun metode yang bisa di gunakan seperti melalui aplikasi Youtube, Google Scholar, bahkan mahasiswa bisa belajar melalui sosial media edukasi yang membahas tentang keilmuan manajemen dan bisnis. Selain itu, mahasiswa juga disarankan untuk memanfaatkan Artificial Intelligence (AI) dalam proses pembelajaran mereka. Mereka dapat mengeksplorasi alat dan aplikasi berbasis AI yang dapat membantu dalam analisis data, manajemen keuangan, dan strategi pemasaran. Dengan memahami dan mengimplementasikan

teknologi AI, mahasiswa akan lebih siap menghadapi tantangan dalam dunia bisnis dan meningkatkan daya saing usaha rintisan yang mereka bangun.

6. DAFTAR REFERENSI

- Alifuddin, M., & Razak, M. (2015). *strategi membangun kerajaan bisnis*. jakarta: MagnaScript Publishing.
- Bernard Owusu Antwi, Beatrice Oyinkansola Adelakun, & Augustine Obinna Eziefule. (2024). Transforming Financial Reporting with AI: Enhancing Accuracy and Timeliness. *International Journal of Advanced Economics*, 6(6), 205–223.
<https://doi.org/10.51594/ijae.v6i6.1229>
- Bunga, A. (2018). *entrepreneurship & startup enterpreneur yang unggul*. Sumatera: Perdana Medika.
- Fitriana, G. F., Ahditama, R., Wijayanto, A., Burhanuddin, A., Pradana, R. P., Hanif, M., & Riyanto, R. B. (2021). pengelolaan bisnis sampah berbasis website di desa kalibagor banyumulek. *journal abdimas mandiri*, 122- 127.
- Herlina. (2006). hubungan tipe strategis bisnis dan strategi pemasaran dalam menciptakan keunggulan bersaing perusahaan dengan menggunakan manajemen tenaga penjual. *journal manajemen*, 57-64.
- I Wayan Kayun Suwastika, SE., M. M., Marce Sherly Kase, S.E., M. S., Nur Bayti, S.I.Kom., M. E., & Diana Wangania, SE., M. M. (2023). Kewirausahaan Di Era Digital Berinovasi Dan Bertumbuh Dalam Dunia Teknologi. In *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952.
- Jati, L. J., & Mulawarman, L. (2024). Modernisasi dan edukasi pemasaran produk UMKM jajanan khas Temerodok untuk meraih pasar nasional. *KACANEGARA Jurnal Pengabdian pada Masyarakat*, 7(1), 27-34.
[doi:http://dx.doi.org/10.28989/kacanegara.v7i1.1805](http://dx.doi.org/10.28989/kacanegara.v7i1.1805)
- Rahim, A. R., & Radjab, e. (2016). *manajemen strategi*. makasar: Lembaga perpustakaan dan penerbitan universitas muhammadiyah makasar.
- Rezky, m. p., joko, s., prihatin, t., Yulianto, A., & Haidar, I. (2019). generasi milenial yang siap menghadapi era revolusi digital (society 5.0 dan revolusi industri 4.0) di bidang pendidikan melalui pengembangan sumber daya manusia. *seminar nasional pascasarjana UNNES*, 1117-1125.
- Setiawan, B. (n.d.). *Sentuhan Artificial Intelligence Dalam Promosi Digital Pada Desa Wisata Di Indonesia*. 8(3), 90–100.
- Switrayana, I. N., Kayohana, K. W., & Alfiansyah, M. W. (2024). *Implementasi Aplikasi Microsoft Power BI Untuk Pengolahan dan Visualisasi Data Strategis Pemilu 2024*. 1(1), 33–44.
- Talidobel, S., Jati, L. J., Nirwana, B. N., Dethan, S. H., & Wardi, P. A. (2024, 04 30). Identifikasi Pengaruh Sistem Pengendalian Manajemen Pada Kinerja Klinik Derma Express Lombok. *ECONOMIST Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 1(2), 26-34. Retrieved from <https://e.journal.titannusa.org/index.php/economist/article/view/21>
- Yulianti, G., & Santoso, S. (2024). *Tantangan dan Peluang Integrasi Kecerdasan Buatan Generatif dalam Praktik Manajemen SDM*. 2020.
- Yuwana, S. I. (2022). pemberdayaan dan peningkatan kualitas SDM Masyarakat dengan menggunakan metode asseett based comunity development. *journal abdimas (journal of community service)*, 330-338.

