



PELATIHAN PENGGUNAAN FITUR SPSS KEPADA WIRAUSAHA SEBAGAI SARANA PROMOSI BISNIS

Oleh

Saut Maruli Tua Pandiangan¹, Lasrida Sigalingging², Lailatun Nafisa³, Tasrim⁴, Sonny Santosa⁵

¹Politeknik Unggulan Cipta Mandiri, Indonesia

²AMIK Medicom, Indonesia

³Institut Teknologi dan Bisnis (ITB) Yadika Pasuruan, Indonesia

⁴Universitas PGRI Yogyakarta, Indonesia

⁵Universitas Buddhi Dharma, Indonesia

Email: ¹sautpandiangan@rocketmail.com, ²lasridamedicom@gmail.com,

³nafisa.rubai@gmail.com, ⁴asrilpalopo@gmail.com, ⁵snn santosa@gmail.com

Article History:

Received: 04-02-2024

Revised: 13-12-2024

Accepted: 07-01-2025

Keywords:

SPSS, Pelatihan, Wirausaha,
Promosi Bisnis

Abstract: SPSS memiliki beberapa kelebihan, salah satunya yaitu tampilan data yang informatif, tapi memiliki kekurangan seperti perkembangan yang cepat, sehingga tampilan secara fisik berbeda dengan SPSS yang lama. Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah memberikan pelatihan penggunaan fitur SPSS kepada wirausaha sebagai sarana promosi bisnis pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Kota Medan. Metode kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan metode pelatihan dan data statistik. Hasil pelatihan penggunaan fitur SPSS kepada wirausaha sebagai sarana promosi bisnis berjalan lancar, pelatihan dimulai dari pembuatan fitur statistik deskriptif dan chart type.

PENDAHULUAN

Bisnis adalah kegiatan ekonomi yang melibatkan produksi, distribusi, dan pertukaran barang dan jasa dengan tujuan menghasilkan keuntungan. Perusahaan mengacu pada perusahaan, organisasi, atau perusahaan perorangan yang beroperasi di berbagai bidang, seperti manufaktur, jasa, dan perdagangan (Mariani et al., 2023; Pandiangan et al., 2023; Tambunan et al., 2024). Perusahaan mempunyai beberapa ciri:

1. Kegiatan ekonomi meliputi kegiatan yang bertujuan untuk memperoleh penghasilan atau keuntungan.
2. Produksi dan distribusi mengacu pada produksi atau distribusi barang atau jasa.
3. Barter adalah pertukaran barang atau jasa dengan uang atau nilai lainnya.
4. Tujuan laba adalah ketika suatu bisnis bertujuan untuk menghasilkan laba atau pendapatan.
5. Manajemen adalah suatu usaha yang memerlukan pengelolaan yang efektif untuk mengelola sumber daya dan mencapai tujuan.



Tujuan bisnis adalah sasaran yang ingin dicapai oleh suatu perusahaan atau organisasi dalam menjalankan kegiatannya (Pandiangan, 2024; Sudirman et al., 2024). Tujuan bisnisnya adalah:

1. Meningkatkan keuntungan dengan meningkatkan pendapatan, mengurangi biaya dan meningkatkan keuntungan.
2. Meningkatkan nilai pemegang saham dengan meningkatkan saham, aset, dan reputasi perusahaan.
3. Mencapai pertumbuhan dengan memperluas jaringan penjualan, produksi dan distribusi.

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) harus kreatif dan inovatif dengan menawarkan sesuatu yang bernilai lebih, dibanding yang dilakukan pesaing. Pada umumnya UMKM berupaya untuk memenuhi harapan konsumen, dengan membangun kepercayaan dalam suatu hubungan jangka panjang antara UMKM dan pelanggannya. Hubungan ini perlu ditingkatkan dari waktu ke waktu dalam hal layanan, kualitas produk, promosi, dan lain-lain. Dengan cara ini, persepsi negatif tentang UMKM diubah menjadi apa yang konsumen persepsikan, yang secara langsung dapat mengubah persepsi konsumen. Kepuasan mereka pun tinggi, yang dapat diwujudkan dalam komitmen mereka untuk menggunakan produk yang ditawarkan UMKM di pasar sasaran.

Strategi UMKM dalam pasar sasaran adalah suatu proses manajemen untuk mengembangkan dan menjaga keselarasan antara tujuan UMKM, sumber daya UMKM, dan peluang pasar yang berubah, serta strategi UMKM guna mencapai keuntungan dan pertumbuhan yang menguntungkan untuk merancang dan mengadaptasi produk yang dihasilkan. Manajemen strategis adalah proses pengambilan keputusan yang mendasar dan komprehensif atau serangkaian proses yang melibatkan pengambilan keputusan bagaimana melakukan sesuatu (Ratnawita et al., 2023; Pandiangan et al., 2024). Manajemen strategis diciptakan oleh manajemen dan dilaksanakan oleh seluruh tingkatan UMKM untuk mencapai tujuan.

Promosi adalah kegiatan pemasaran yang bertujuan meningkatkan kesadaran, minat, dan permintaan terhadap produk atau jasa (Pandiangan, 2022; Pandiangan, 2023). Berikut beberapa jenis promosi:

1. Promosi penjualan seperti diskon, hadiah, dan program loyalitas.
2. Periklanan seperti media cetak, *online*, radio, dan televisi.
3. Promosi penjualan langsung seperti penjualan *door-to-door*, acara pameran, dan demo produk.

Promosi bisnis merupakan suatu upaya untuk memperkenalkan suatu produk atau jasa kepada calon konsumen dengan tujuan untuk membangkitkan minat dan pembelian terhadap produk tersebut (Gultom et al., 2024). Promosi bisnis merupakan elemen penting dalam strategi bisnis untuk meningkatkan penjualan, membangun citra merek, dan mencapai tujuan bisnis. Tujuan utama promosi bisnis adalah kepuasan konsumen. Untuk mencapai kepuasan ini, berbagai organisasi manufaktur terlibat dalam kegiatan pemasaran.

Hasil pelatihan penggunaan fitur SPSS kepada wirausaha sebagai sarana promosi bisnis berjalan lancar, pelatihan dimulai dari pembuatan fitur statistik deskriptif dan *chart type*.



METODE

Metode kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan metode pelatihan dan data statistik. Metode pelatihan adalah pendekatan dan teknik yang digunakan untuk meningkatkan keterampilan dan memberikan pengajaran di bidang tertentu (Pandiangan et al., 2024; Sihombing et al., 2024; Wijaya et al., 2023). Metode pelatihan yang tepat dapat membantu meningkatkan kinerja karyawan dan perusahaan. Tujuan pelatihan adalah untuk mengembangkan karyawan, meningkatkan keterampilan, dan meningkatkan sikap. Pelatihan ini juga ditujukan untuk memenuhi kebutuhan talenta organisasi saat ini dan masa depan. Metode pelatihan yang digunakan tergantung pada maksud dan tujuan yang ingin dicapai. Berikut adalah beberapa metode pelatihan yang dapat digunakan:

1. Ceramah, diskusi, dan studi kasus digunakan untuk tujuan dan sasaran kognitif seperti pengetahuan dan wawasan.
2. Demonstrasi, tampilan audiovisual, dan simulasi yang digunakan untuk tujuan dan sasaran keterampilan, seperti keterampilan dan keterampilan psikomotorik.
3. Penilaian diri dan permainan peran digunakan untuk tujuan dan tujuan mengubah sikap seperti emosi dan cinta.

Data statistik adalah data yang diperoleh dalam bentuk numerik tentang ciri atau ciri khusus suatu populasi melalui pengumpulan, pengolahan, penyajian, dan analisis (Lumbanraja et al., 2024; Yoppy et al., 2023).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambar 1. SPSS



SPSS adalah perangkat lunak untuk menganalisis data kuantitatif yang dikembangkan oleh IBM. Kepanjangan SPSS adalah *Statistical Package for the Social Sciences* atau *Statistical Product and Service Solutions*. SPSS dibuat oleh Norman H. Nie dan C. Hadlai Hull, pertama



kali dirilis pada tahun 1968. SPSS dapat dijalankan pada sistem operasi Windows, Mac OS, dan Linux. SPSS memiliki beberapa kelebihan, di antaranya:

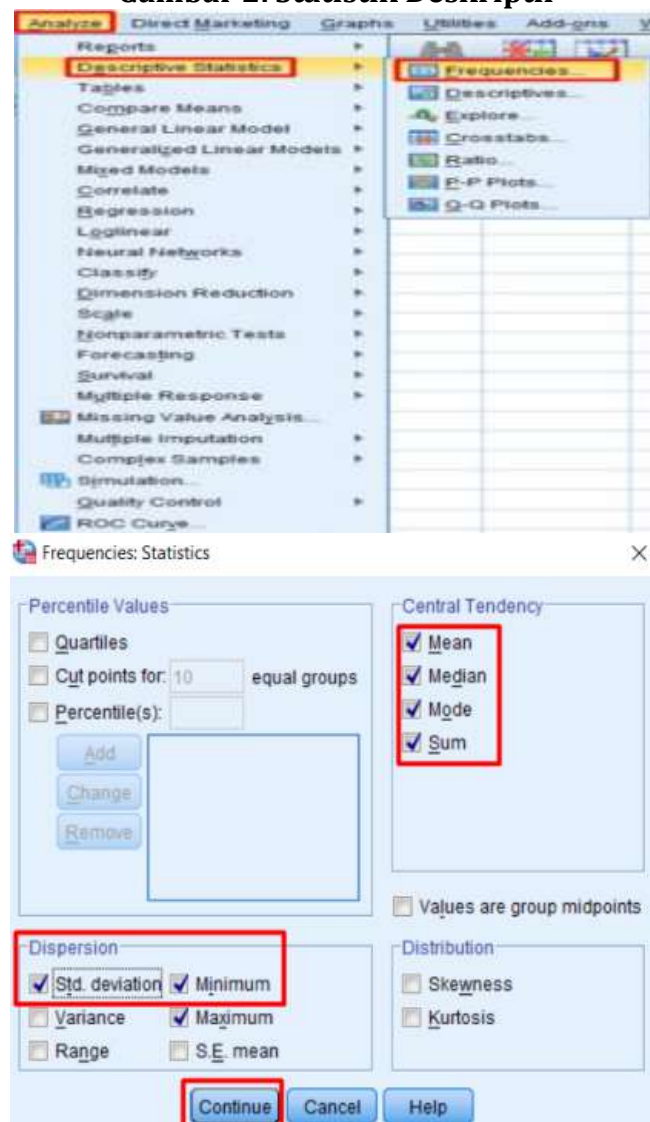
1. Dapat mengakses data dari berbagai format.
2. Tampilan data yang informatif.
3. Memberikan informasi yang akurat.

Namun, SPSS juga memiliki beberapa kekurangan, di antaranya:

1. Tergolong rumit, sehingga pengguna minimal harus mengetahui dasar dari ilmu statistik.
2. Perkembangannya yang cepat, sehingga tampilan secara fisik berbeda dengan SPSS yang lama.
3. Terdapat banyak versi SPSS yang beredar.

Pelatihan penggunaan fitur SPSS kepada wirausaha sebagai sarana promosi bisnis berjalan lancar, pelatihan dimulai dari pembuatan fitur statistik deskriptif dan *chart type*.

Gambar 2. Statistik Deskriptif



Statistik deskriptif biasanya hanya menggambarkan data yang disajikan dalam kelompok data. Hasil statistik deskriptif menampilkan informasi data berupa tabel dan grafik distribusi frekuensi terkait konsentrasi data, sebaran data, pengindeksan, dan tren data. (Kurdhi et al., 2023). Pembuatan fitur statistik deskriptif kepada wirausaha sebagai sarana promosi bisnis bermanfaat untuk mengetahui sejauh mana transaksi nilai jumlah, rata-rata, minimum, dan maksimum kepada pembeli yang dijadikan sebagai target pasar. Jumlah adalah banyaknya sesuatu yang dikumpulkan menjadi bilangan, rata-rata adalah nilai yang mewakili sekumpulan data yang mencerminkan nilai dalam sekumpulan data, minimum adalah nilai terkecil atau paling rendah dari suatu variabel yang diuji, sedangkan maksimum adalah nilai tertinggi dari suatu variabel yang diuji (Fransisco et al., 2024).

Gambar 3. Chart Type



Pembuatan fitur *chart type* dimulai dari *bar chart*, *pie chart*, dan histogram. *Bar chart* sebagai promosi bisnis berguna untuk mempromosikan suatu produk secara menarik dalam bentuk menyorot angka terkecil atau terbesar dalam sekumpulan data atau menunjukkan hubungan antar nilai. *Pie chart* digunakan digunakan untuk menampilkan total persentase yang harus mencapai 100 persen, di mana setiap potongan *pie* akan menampilkan ukuran tertentu. Bentuk lingkaran dengan cepat mengaktifkan calon pembeli untuk memahami setiap potongan *pie*. Histogram adalah grafik promosi bisnis yang menunjukkan frekuensi data numerik menggunakan persegi panjang.

KESIMPULAN

Hasil pelatihan penggunaan fitur SPSS kepada wirausaha sebagai sarana promosi bisnis berjalan lancar, pelatihan dimulai dari pembuatan fitur statistik deskriptif dan *chart type*.

DAFTAR REFERENSI

- [1] Fransisco, F., Prasetyo, K., Surya, S., Hutahean, T. F., & Pandiangan, S. M. T. (2024). Faktor-Faktor Fundamental Terhadap Earning Per Share Pada Perusahaan Perbankan BUMN. *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 7(3), 5837-5844.
- [2] Gultom, J. A., Pandiangan, S. M. T., Silitonga, M., Sinurat, W., & Naibaho, R. (2024). PENGARUH PELATIHAN KERJA KARYAWAN TERHADAP PENINGKATAN KUALITAS PRODUK. *ATDS SAINTECH JOURNAL OF ENGINEERING*, 5(1), 14-18.



- [3] Kurdhi, N. A., Sunarta, D. A., SH, M., Nur, N., Jenita, S. E., Hatta, I. H. R., ... & Rahman, A. (2023). *Statistika Ekonomi*. Cendikia Mulia Mandiri.
- [4] Lumbanraja, P. C., Lumbanraja, P. L., & Pandiangan, S. M. T. (2024). Covid-19 Pandemic: Is there any impact on the Agribusiness Index? *Research of Finance and Banking*, 2(2), 87-96.
- [5] Mariani Alimuddin, S. E., Jana Sandra, S. E., Sarce Babra Awom, S. E., Pandiangan, S. M. T., Solehudin, M. M., Ahmad, S. E., ... & SE, M. (2023). *Pengantar Ekonomika*. Cendikia Mulia Mandiri.
- [6] Pandiangan, S. M. T. (2022). Analysis of Factors Affecting Interest in Buying a House. *Journal of Innovation Research and Knowledge*, 2(6), 2615-2620.
- [7] Pandiangan, S. M. T. (2023). Effect of Packaging Design and E-Satisfaction on Repurchase Intention with Quality of Service as an Intervening Variable to the Politeknik Unggulan Cipta Mandiri Students Using E-Commerce Applications. *Journal of Production, Operations Management and Economics (JPOME)*, 3(4), 51-58.
- [8] Pandiangan, S. M. T. (2024). Effect of Income and Expenditure on Foreign Visitors at Indonesian Commercial Tourist Attractions. *Journal of Social Responsibility, Tourism, and Hospitality (JSRTH)*, 4(2), 1-7.
- [9] Pandiangan, S. M. T., Gultom, J. A., Ariani, D., Dharmawan, D., & Butar-Butar, R. S. (2023). Effect of Problem-Based Learning Model on Learning Outcomes in Microeconomic Course. *Edumaspul: Jurnal Pendidikan*, 7(2), 5572-5575.
- [10] Pandiangan, S. M. T., Pattiasina, V., Mawadah, B., & Dharmawan, D. Surat miningsih. (2023). Effectiveness of Problem-Based Learning Model on Critical Thinking Ability in Financial Management Course. *Edumaspul. Jurnal Pendidikan*, 7(2), 5576-5580.
- [11] Pandiangan, S. M. T., Tambunan, H. N., Gultom, J. A., & Hutahae, T. F. (2024). Analysis of Asset Management Ratio and Solvency Management Ratio. *Journal of Corporate Finance Management and Banking System (JCFMBS)*, 4(2), 25-36.
- [12] Pandiangan, Saut Maruli Tua, Fachrurazi, Indajang, Kevin, Novita, Yulia, & Dharmawan, Donny. (2024). Increasing Learning Achievement through the Application of Inquiry Methods in Entrepreneurship Courses. *Edumaspul: Jurnal Pendidikan*, 8(1), 2471-2476.
- [13] Pandiangan, S. M. T., Sintesa, N., MM, C. P., Tarmin Abdulghani, S. T., MT, C., Ayi Muhiban, S. E., ... & Ak, M. (2024). *PENGANTAR BISNIS DIGITAL*. Cendikia Mulia Mandiri.
- [14] Pandiangan, Saut Maruli Tua, Lumbanraja, Penny Chariti, Lumbanraja, Pretty Luci, Gultom, Josua Alexander, & LC, Mohammad Anwar. (2024). Effect of Service Quality on Hotel Guest Loyalty with Hotel Guest Satisfaction as an Intervening Variable in Five-Star Hotel. *Journal of Social Responsibility, Tourism, and Hospitality (JSRTH)*, 4(3), 33-41.
- [15] Ratnawita, P., Tua, S. M., Pratomo, A. B., Saputra, E. K., & Nuryanto, U. W. (2023). Analysis of the Experience of Teachers on Student Achievement in Economics at Private High School. *Edumaspul. Jurnal Pendidikan*, 7(1), 522-526.
- [16] Sihombing, R. S. Z., Tutik, D. W., Nathalie, N., Hutahean, T. F., & Pandiangan, S. M. T. (2024). Analisis Rasio Likuiditas, Solvabilitas, Aktivitas, Pertumbuhan Dan Profitabilitas Terhadap Earning Per Share Terhadap PT. Bank BRI Tbk Pada Tahun 2018-2021. *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 7(4), 8085-8093.
- [17] Sudirman, S., Taryana, T., Suprihartini, Y., Maulida, E., & Pandiangan, S. M. T. (2023). Effect of Lecturer Service Quality and Infrastructure Quality on Student Satisfaction. *Journal of Innovation Research and Knowledge*, 2(9), 3577-3582.



-
- [18] Tambunan, H. N., Pandiangan, S. M. T., & Candra, S. Mei Veronika Sri Endang, & Hendarti, Ricca.(2024). Upaya Peningkatan Perekonomian dengan Memanfaatkan Potensi Ibu Rumah Tangga di Era Digital pada Kelurahan Durian, Kecamatan Medan Timur. *E-Amal: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 4 (1), 1-6.
- [19] Tambunan, H. N., & Pandiangan, S. M. T. (2024). Pengaruh Kegunaan Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM) dalam Meningkatkan Kinerja Organisasi. *AKADEMIK: Jurnal Mahasiswa Humanis*, 4(2), 650-658.
- [20] Wijaya, A., Hutahean, T. F., & Pandiangan, S. M. T. (2024). PENGARUH FEE AUDIT, AUDIT TENURE, REPUTASI AUDITOR, KOMITE AUDIT, DAN ROTASI AUDIT TERHADAP KUALITAS AUDIT PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2019-2022. *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 7(5), 4426-4438.
- [21] Yoppy, I., Hartono, I. A., Hutahaeen, T. F., & Pandiangan, S. M. T. (2023). Influence Profitability, Policy debt, Policy Dividend, Investment Decision, And Firm Size to Company Value Manufacture Sub Sector Food and Drink Which Registered In the Indonesian Stock Exchange. *International Journal of Economics Social and Technology*, 2(3), 175-183.



HALAMAN INI SENGAJA DIKSONGKAN