

# **MENGEMBANGKAN JIWA KEWIRAUSAHAAN GENERASI MUDA MELALUI PELATIHAN PENYUSUNAN RENCANA USAHA**

## **DEVELOPING ENTREPRENEURIAL SPIRIT OF YOUNG GENERATION THROUGH BUSINESS PLAN TRAINING**

**Dwi Hasmidyani, Siti Fatimah, Firmansyah**

Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Universitas Sriwijaya

Jalan Palembang-Prabumulih Km. 32 Ogan Ilir Sumatera Selatan

dwi\_hasmidyani@fkip.unsri.ac.id

### **ABSTRACT**

The potential of developing and fostering the entrepreneurial spirit of the young generation in RW 11 Sukarami Palembang urban village was enormous, but the fostering of entrepreneurship spirit had not been optimal yet because the education level of most target audiences was high school graduates who lacked knowledge in entrepreneurship. As a result, many potential creative ideas in starting a business had not been explored optimally. The aim of this business planning training was expected to instill the entrepreneurial spirit into this young generation. It is hoped that they were motivated to start their own businesses that suit their own talents or hobbies and they were able to utilize existing resources and capital to create economic value goods. Several different methods were used in the training such as lecture, game, discussion, question and answer, and business planning practice. During the training, the participants were invited to present their business plans. The results of the evaluation of 22 trainees, in general, show that there was an increase of knowledge and understanding after the participants had been exposed to the materials of entrepreneurship and business planning.

**Keywords:** young generation, entrepreneurial spirit, business plan

### **ABSTRAK**

Potensi pengembangan dan pembinaan jiwa kewirausahaan pada generasi muda di RW 11 Kelurahan Sukarami Palembang sangat besar. Meskipun demikian, pengembangan dan pembinaan jiwa kewirausahaan masih belum optimal karena tingkat pendidikan sebagian besar khalayak sasaran adalah lulusan sekolah menengah atas yang sangat jarang atau mungkin tidak pernah mendapatkan pengetahuan kewirausahaan. Banyak potensi ide kreatif untuk menjalankan usaha belum tergali dengan optimal. Tujuan pelatihan perencanaan usaha ini diharapkan menumbuhkan jiwa kewirausahaan generasi muda agar memiliki pemikiran untuk memulai sendiri usaha dengan bakat/hobi yang dimiliki serta memanfaatkan baik sumber daya maupun modal yang ada untuk menciptakan suatu barang yang bernilai ekonomis. Dalam pelatihan ini, digunakan beberapa metode, antara lain metode ceramah dan permainan, metode diskusi dan tanya jawab, serta praktik pembuatan perencanaan usaha. Peserta juga diminta untuk memaparkan hasil rancangan usahanya. Hasil evaluasi terhadap 22 orang peserta pelatihan secara umum menunjukkan peningkatan pengetahuan dan pemahaman setelah diberikan materi kewirausahaan dan penyusunan perencanaan usaha.

**Kata kunci:** generasi muda, jiwa kewirausahaan, rencana usaha

### **PENDAHULUAN**

Permasalahan ketenagakerjaan di Indonesia dimulai dari cara berpikir mayoritas masyarakat, yaitu setiap orang harus bekerja setelah menyelesaikan pendidikan. Hal inilah yang secara tidak langsung menyebabkan terjadinya pengangguran terbuka. Alasan lain peningkatan

jumlah pengangguran terbuka ini seperti yang diungkapkan oleh Wijaya (2007) bahwa menjadi wirausahawan bukanlah pilihan karier yang menarik, karena ketidakpastian situasi dan banyaknya tantangan yang akan dihadapi dalam rangka membangun usaha baru. Masalah yang menghadang calon wirausahawan menyangkut baik kesulitan akses modal, akses pembiayaan, akses pemasaran, akses informasi maupun kebijakan pemerintah, serta ketidakpercayaan diri dalam menghadapi risiko. Beberapa penghalang tersebut merupakan faktor yang kerap dihadapi oleh calon wirausahawan. Untuk itulah diperlukan suatu pemahaman tentang pentingnya pendidikan kewirausahaan di kalangan generasi muda. Pengaruh pendidikan kewirausahaan selama ini telah dipertimbangkan sebagai salah satu faktor penting untuk menumbuhkan dan mengembangkan minat, jiwa, dan perilaku berwirausaha di kalangan generasi muda (Kourilsky dalam Indarti dan Rostiani, 2008).

Kewirausahaan adalah suatu sikap, semangat, dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru yang sangat berharga dan berguna untuk diri mereka sendiri dan orang lain (Subroto, 2013). Kewirausahaan merupakan sikap mental dan jiwa yang selalu aktif atau kreatif berdaya, bercreativity, berkarsa, bersahaja, serta berusaha untuk meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usahanya (Amin, 2008). Duanmu (2013) mengatakan kewirausahaan adalah sikap dan semangat yang selalu aktif atau kreatif, kerja, dan usaha yang tidak menentu untuk meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usahanya. Kewirausahaan sebagaimana dikemukakan di atas disimpulkan secara umum merupakan kombinasi antara kreativitas yang menciptakan ide-ide dan pertimbangan peluang atau pun risiko dan keinovasian dalam menerapkan ide-ide kreatif menjadi suatu bentuk barang dan jasa yang mempunyai nilai jual bagi wirausahawan.

Upaya untuk menumbuhkembangkan jiwa kewirausahaan ini dilakukan karena semakin maju suatu negara semakin banyak orang yang terdidik dan banyak pula orang menganggur, maka semakin dirasakan pentingnya dunia wirausaha. Pembangunan akan lebih berhasil jika ditunjang oleh wirausahawan yang dapat membuka lapangan kerja karena kemampuan pemerintah sangat terbatas. Pemerintah tidak akan mampu menggarap semua aspek pembangunan karena sangat banyak membutuhkan anggaran belanja, personalia, dan pengawasan (Alma, 2008). Subroto (2013) mengungkapkan bahwa karakter dan jiwa wirausaha dipengaruhi oleh pengetahuan, keterampilan, kemampuan, atau kompetensi. Orientasi pendidikan kewirausahaan memiliki jiwa dan pengetahuan ekonomi tertentu untuk diciptakan dan berinovasi.

Untuk menciptakan suatu usaha diperlukan perencanaan yang tepat dan terperinci karena perencanaan usaha merupakan alat untuk memastikan bahwa sebuah usaha dijalankan dengan benar dan tepat, yang mencakup pemilihan kegiatan yang akan dijalankan, bagaimana menjalankan, dan hal-hal lain untuk membantu tercapainya tujuan usaha. Perencanaan usaha merupakan langkah pertama dalam berwirausaha untuk mengantisipasi faktor-faktor yang menyebabkan kegagalan untuk menghadapi setiap tantangan dalam menjalankan usaha. Bewayo (2015) dalam studinya mengatakan bahwa rencana usaha merangkum dengan rapi apa yang akan dilakukan pengusaha: mereka melakukan riset pasar, memproyeksikan penjualan, meningkatkan modal, mengumpulkan tim manajemen, dan lain-lain. Pilihan untuk memberi penekanan pada rencana usaha tampaknya menyiratkan bahwa kesuksesan dalam berwirausaha diasumsikan lebih banyak daripada apa yang pengusaha lakukan.

Aspek klasik dari program pendidikan kewirausahaan adalah pelatihan tentang rencana usaha (Fregetto, 2005). Alasannya adalah rencana usaha merupakan kebutuhan setiap pengusaha. Rencana usaha seharusnya sangat berguna bagi pengusaha, tetapi kebanyakan pengusaha tidak mempersiapkannya, padahal rencana usaha umumnya diasumsikan mengarah pada kesuksesan dalam berwirausaha. Mayoritas program pendidikan kewirausahaan di A.S. dan luar negeri terus menekankan persiapan rencana usaha (Hallam, 2014). Di Indonesia pendidikan kewirausahaan diajarkan terbatas hanya pada materi pelajaran ekonomi di sekolah

serta menjadi salah satu mata kuliah di universitas. Namun, porsi pembelajaran kewirausahaan ini jumlahnya sangat sedikit. Untuk itulah perguruan tinggi melalui lembaga pengabdian kepada masyarakat membuka kesempatan seluas-luasnya untuk memberikan penyuluhan, pelatihan, dan pendampingan kepada masyarakat. Salah satunya dapat berupa pelatihan pendidikan kewirausahaan baik berupa pemberian motivasi maupun materi lain terkait dengan pembentukan minat berwirausaha, seperti pelatihan kewirausahaan dan pembuatan rencana usaha bagi pengusaha kecil di Desa Bantar Waru Kecamatan Cinangka Kabupaten Serang yang dilakukan oleh Yohana (2015).

Yohana (2015) menyatakan bahwa rencana usaha sangat berguna untuk mengidentifikasi kebutuhan konsumen, atribut produk yang paling diinginkan dan memastikan rencana perusahaan di berbagai aspek, seperti produksi, distribusi, penentuan harga, dan pemasaran. Jika ada kendala dalam memulai usaha, rencana usaha sangat berguna untuk memeriksa kembali tujuan dan sumber daya yang dimiliki unit usaha sehingga dapat mengatasi masalah tersebut. Lebih dari itu, rencana usaha yang tertulis merupakan legitimasi dari sebuah usaha yang akan didirikan. Rencana usaha yang baik membuat investor atau rekanan meyakini potensi usaha tersebut sehingga tertarik untuk bekerja sama. Dari hasil pelatihan ini para peserta memiliki pengetahuan dan keterampilan praktis mengenai pembuatan rencana usaha.

Potensi pengembangan dan pembinaan jiwa kewirausahaan pada generasi muda di RW 11 Kelurahan Sukarami Palembang sangat besar dilihat dari pengamatan tidak terstruktur, yakni terdapat beberapa remaja yang melakukan usaha kecil-kecilan, seperti menjadi *reseller* minuman/makanan ringan, baju/jilbab, memiliki keterampilan menjahit, keterampilan membuat makanan ringan, seperti aneka gorengan, pempek serta kue-kue, membuat kerajinan tangan, membantu usaha orangtua yang memiliki warung/toko kecil, dan memiliki pekerjaan sampingan sebagai guru mengaji di sela-sela waktu kuliah. Meskipun demikian, pengembangan dan pembinaan jiwa kewirausahaan masih belum optimal karena tingkat pendidikan sebagian besar khalayak sasaran adalah lulusan sekolah menengah atas yang sangat jarang atau mungkin tidak pernah mendapatkan pengetahuan dan pendidikan kewirausahaan. Banyak potensi ide kreatif untuk menjalankan usaha belum tergali dengan optimal. Penyuluhan tentang pentingnya berwirausaha di kalangan generasi muda RW 11 Kelurahan Sukarami Palembang sudah pernah dilakukan pada tahun 2014 oleh tim pelaksana, yakni pemberian motivasi kewirausahaan agar orientasi berpikir mereka tidak lagi sebagai pencari kerja, tetapi sebagai pencipta lapangan pekerjaan.

Pada kegiatan pengabdian sebelumnya telah diberikan pengetahuan mengenai konsep dasar kewirausahaan, kemudian bagaimana cara menumbuhkan jiwa kewirausahaan serta pengetahuan mengenai apakah yang menjadi tujuan dan manfaat kewirausahaan itu. Namun, pemberian teori berwirausaha memerlukan penguatan yang cukup untuk menciptakan generasi muda yang betul-betul tangguh dalam menjalankan wirausaha. Dalam kegiatan pelatihan ini diperlukan pemberian contoh yang nyata pada calon pelaku usaha agar mempunyai motivasi yang tinggi untuk memulai usaha baru dan membuka lapangan kerja baru.

Sebagai tindak lanjut dari kegiatan sebelumnya, pada kesempatan ini tim pelaksana pengabdian kepada masyarakat dari Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP Universitas Sriwijaya terpanggil untuk memberikan pelatihan berupa perencanaan usaha (*business plan*) kepada generasi muda di RW 11 Kelurahan Sukarami Palembang agar mereka mampu meningkatkan kemandirian ekonomi dan profesionalisme dalam berwirausaha. Kegiatan pengabdian yang dilaksanakan adalah pemberian pelatihan bagaimana cara merencanakan usaha sebagai upaya mengembangkan jiwa kewirausahaan agar pada saat akan merintis usaha, mereka sudah mendapatkan bekal sebelumnya.

Tujuan diadakannya kegiatan pengabdian pada masyarakat adalah

- a. memberikan pelatihan perencanaan usaha sebagai upaya mengembangkan jiwa kewirausahaan kepada generasi muda dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat di RW 11 Kelurahan Sukarami Kecamatan Sukarami Kota Palembang;
- b. meningkatkan kesadaran tenaga edukatif Unsri untuk ikut serta mengabdikan diri sesuai dengan bidang keahlian yang dimilikinya.

Setelah pelatihan perencanaan usaha ini, diharapkan generasi muda memiliki jiwa kewirausahaan yang dapat berkembang, memiliki pemikiran untuk memulai sendiri usaha dengan bakat/hobi yang dimiliki, dan memanfaatkan sumber daya serta modal yang ada untuk menciptakan suatu barang yang bernilai ekonomis.

Manfaat kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah

- a. masyarakat, khususnya generasi muda di RW 11 Kelurahan Sukarami Kecamatan Sukarami Kota Palembang, memiliki pengetahuan dan keterampilan untuk berwirausaha dalam meningkatkan ekonomi keluarga;
- b. terbinanya kerja sama yang baik antara masyarakat di Kelurahan Sukarami dan civitas akademika Unsri.

## **METODE PELAKSANAAN**

Remaja di lingkungan RW 11 Kelurahan Sukarami, Kecamatan Sukarami, yang berjumlah 22 orang, merupakan generasi muda yang aktif dalam kegiatan-kegiatan kemasyarakatan, seperti kegiatan keagamaan, hari kemerdekaan, atau gotong royong. Dari target peserta sebanyak 24 orang, 50% remaja di RW 11 merupakan lulusan SMA/SMK, 33,33% masih menempuh pendidikan strata 1, 12,5% adalah sarjana lulusan perguruan tinggi baik perguruan tinggi negeri maupun perguruan tinggi swasta. Hanya sebagian kecil yang tamatan SMP, yakni sebesar 4,17%. Setelah menyelesaikan pendidikan di tingkat menengah, mayoritas remaja di RW 11 berorientasi mencari pekerjaan, tetapi karena kurangnya keterampilan (*hard skill*) dan pengalaman, tidak banyak dari mereka yang terserap di dunia kerja. Karena kebutuhan ekonomi yang semakin mendesak, akhirnya mau tidak mau mereka bekerja serabutan.

Lulusan S-1 yang belum terserap di dunia kerja masih merasa enggan untuk bekerja di bidang yang tidak sesuai dengan keahlian atau keinginannya. Terlihat dari hanya 33,33% lulusan S-1 yang bekerja sesuai dengan latar belakang pendidikannya, 33,33% bekerja di tempat yang tidak sesuai dengan latar belakang pendidikannya, selebihnya tidak bekerja jika tidak diterima di tempat yang sesuai dengan keinginan atau latar belakang pendidikannya.

Secara tidak langsung kondisi tersebut turut menyumbang bertambahnya angka pengangguran terdidik. Hal ini sangat disayangkan mengingat potensi dari generasi muda di RW 11 tersebut yang memiliki keinginan untuk maju, rajin, serta giat dan tekun dilihat dari keaktifan mereka dalam kegiatan-kegiatan kemasyarakatan. Potensi pengembangan dan pembinaan jiwa kewirausahaan pada generasi muda di RW 11 Kelurahan Sukarami Palembang sangat besar. Meskipun demikian, pengembangan dan pembinaan jiwa kewirausahaan masih belum optimal karena tingkat pendidikan sebagian besar khalayak sasaran merupakan lulusan sekolah menengah atas yang sangat jarang atau mungkin tidak pernah mendapatkan pengetahuan kewirausahaan.

Kegiatan pelatihan ini dilaksanakan pada

Hari/ Tanggal : Minggu, 13 September 2015

Tempat : Jalan Perindustrian I Lr. Cendana No. 1893 Sukarami

Peserta : 22 orang yang hadir dari 24 orang yang ditargetkan.

Karakteristik peserta sebagai berikut: jumlah peserta laki-laki sebanyak 8 orang, jumlah peserta perempuan sebanyak 14 orang; tingkat pendidikan peserta, yakni 4,17% lulusan SMP, 41,67% lulusan SMA, 33,33% mahasiswa S-1, dan 12,5% lulusan S-1; lulusan SMA sebanyak 10 orang, masing-masing memiliki beberapa pekerjaan, seperti pembantu rumah tangga dan pengasuh

anak dan balita, buruh bangunan, pegawai toko/supermarket, karyawan hotel; beberapa remaja membuka usaha kecil-kecilan, seperti menjadi *reseller* minuman/makanan ringan, baju/jilbab, memiliki keterampilan menjahit, keterampilan membuat makanan ringan, seperti aneka gorengan, pempek serta kue-kue, membuat kerajinan tangan, membantu usaha orangtua yang memiliki warung/toko kecil; lulusan SMP (1 orang) menjadi tukang becak dan ikut membantu kegiatan di masjid. Dari 8 orang mahasiswa S-1, sebanyak 2 orang yang menyambi bekerja, yakni 1 orang sebagai guru les dan 1 orang lagi membuka usaha kecil-kecilan dengan berjualan baju/jilbab secara daring. Tiga orang lulusan S-1 terdiri atas 1 orang yang bekerja sesuai latar belakang pendidikannya (guru), 1 orang tidak bekerja sesuai dengan keahliannya (sarjana teknik menjadi tenaga administrasi di kantor), dan 1 orang memilih menganggur sebelum mendapatkan pekerjaan yang sesuai.

Penyampaian materi pelatihan digunakan dengan beberapa metode yang relevan, antara lain metode ceramah dan permainan (*games*). Materi yang diberikan meliputi materi Wirausaha dan Perencanaan Usaha, Penyusunan Rencana Usaha, dan Contoh Perencanaan Usaha, masing-masing disampaikan selama 20 menit, diskusi dan tanya jawab sebanyak 1 sesi selama 30 menit, serta praktik penyusunan perencanaan usaha selama 60 menit, dilanjutkan presentasi oleh peserta selama 30 menit. Metode ceramah dan permainan digunakan untuk memaparkan materi yang telah disusun oleh tim pelaksana. Disertai dengan *games* yang ditujukan untuk mengetahui bidang usaha apa yang kelak akan ditekuni sesuai dengan bakat dan kegemaran. Metode diskusi dan tanya jawab digunakan untuk merespon sejauh mana tingkat pemahaman peserta pelatihan tentang bahan/materi yang telah disampaikan oleh tim pelaksana. Metode presentasi dilakukan oleh peserta, yaitu peserta diminta untuk praktik membuat perencanaan usaha dengan bimbingan dari tim pelaksana. Kemudian mereka memaparkan hasil rancangan usaha yang telah disusun, dilanjutkan dengan sesi tanya jawab dari peserta dan tim pelaksana mengenai perencanaan usaha yang mereka buat. Di akhir pelatihan diberikan *post-test* sebagai bahan evaluasi untuk melihat sejauh mana pemahaman khalayak sasaran dalam menyerap ilmu yang diberikan.

Rancangan evaluasi dilakukan dalam dua tahap. Pertama, tes (*pre test* dan *post test*) dalam bentuk pemberian kuesioner berupa pertanyaan tentang tingkat pemahaman peserta mengenai pengetahuan kewirausahaan dan perencanaan usaha. Pertanyaan itu diajukan pada saat sebelum dan setelah pelatihan dimulai. Dengan demikian, akan diketahui tingkat keterampilan peserta yang dinyatakan dalam ukuran persentase (%). Semakin tinggi angka persentase yang diperoleh, semakin tinggi tingkat keberhasilannya. Kedua, evaluasi dilakukan pada saat praktik. Peserta diminta untuk menyusun perencanaan usaha secara berkelompok, kemudian mempresentasikannya. Evaluasi dilakukan sesuai dengan instrumen penilaian yang telah ditetapkan.

Untuk *pre test* dan *post test*, angket yang disebarkan menggunakan Skala Likert dengan empat pilihan jawaban, yakni Sangat Setuju (4), Setuju (3), Tidak Setuju (2), dan Sangat Tidak Setuju (1). Perhitungan skor akhir menggunakan rumus

$$\frac{\text{Skor Di peroleh}}{\text{Skor Maksimal}} \times 100\%$$

Dengan kriteria interpretasi skor sebagai berikut:

Skor 0% - 20% = Sangat Lemah

Skor 21% - 40% = Lemah

Skor 41% - 60% = Cukup

Skor 61% - 80% = Kuat

Skor 81% - 100% = Sangat Kuat (Riduwan, 2007)

Dengan demikian, akan diketahui tingkat keterampilan peserta yang dinyatakan dalam ukuran persentase (%). Semakin tinggi angka persentase yang diperoleh maka menunjukkan semakin tinggi tingkat keberhasilannya.

Instrumen penilaian untuk evaluasi pada saat praktik pembuatan perencanaan usaha ditampilkan melalui rubrik berikut:

**Tabel 1**  
**Rubrik penilaian proyek (Pembuatan perencanaan usaha)**

Aspek	Kriteria dan Skor			
	1	2	3	4
Profil Perusahaan	Jika memuat identitas perusahaan.	Jika memuat identitas perusahaan, <i>outline</i> rencana bisnis.	Jika memuat identitas perusahaan, <i>outline</i> rencana bisnis, profil usaha.	Jika memuat identitas perusahaan, <i>outline</i> rencana bisnis, profil usaha, produk/jasa.
Analisis Pasar	Jika memuat analisis <i>trend</i> pasar.	Jika memuat analisis <i>trend</i> pasar, kunci untuk sukses.	Jika memuat analisis <i>trend</i> pasar, kunci untuk sukses, strategi bisnis dan implementasi.	Jika memuat analisis <i>trend</i> pasar, kunci untuk sukses, strategi bisnis dan implementasi, rencana penjualan.
Organisasi	Jika memuat jumlah pegawai dan manajemen.	Jika memuat jumlah pegawai dan manajemen, struktur organisasi.	Jika memuat jumlah pegawai dan manajemen, struktur organisasi, tim manajemen, tetapi tidak memuat (nama, posisi dan latar belakang)	Jika memuat jumlah pegawai dan manajemen, struktur organisasi, tim manajemen (nama, posisi dan latar belakang)
Analisis Keuangan	Jika memuat rencana keuangan.	Jika memuat rencana keuangan, kapitalisasi.	Jika memuat rencana keuangan, kapitalisasi dan biaya <i>start up</i> .	Jika memuat rencana keuangan, kapitalisasi dan biaya <i>start up</i> , laporan keuangan

**Tabel 2**  
**Instrumen penilaian**

Nama Kelompok	Aspek															
	Profil Perusahaan				Analisis Pasar				Organisasi				Analisis Keuangan			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4

## HASIL DAN DISKUSI

### Realisasi Pemecahan Masalah

Acara dimulai dengan *pre-test* untuk mengetahui pemahaman peserta mengenai perencanaan usaha. Sebagai informasi, sebagian besar peserta telah mengikuti penyuluhan kewirausahaan pada tahun sebelumnya. Jadi, diharapkan pada saat pelatihan penyusunan perencanaan usaha yang akan diberikan, mereka sudah tidak asing lagi akan konsep kewirausahaan serta diharapkan dapat mengikuti pelatihan ini dengan baik.

Sekretaris Jurusan Pendidikan IPS, Ibu Fitriyanti, S.Pd. M.Pd. membuka acara sekaligus memberikan kata sambutan. Dilanjutkan dengan penyampaian materi oleh tim pelaksana, yakni Dwi Hasmidyani, S.Pd., M.Si. yang menyampaikan materi tentang Wirausaha dan Perencanaan Usaha. Di sela-sela penyampaian materi, pemateri mengadakan interaksi secara langsung dengan peserta, yakni menanyakan usaha apakah yang kira-kira akan mereka jalani jika akan membuka usaha. Peserta terlihat antusias. Setelah materi selesai disampaikan, diadakan selingan untuk menghibur para peserta sebelum melanjutkan materi berikutnya. Tim menampilkan tayangan berupa video yang berhubungan dengan materi perencanaan usaha untuk melihat respon peserta. Kemudian dilanjutkan dengan permainan yang menggiring peserta kepada pemikiran tentang bisnis apa yang akan mereka lakukan nanti.



Gambar 1. Penyampaian materi Wirausaha dan Perencanaan Usaha



Gambar 2. Peserta menyimak penyampaian materi

Materi selanjutnya disampaikan oleh Firmansyah, S.Pd., M.Si. yang memaparkan Penyusunan Rencana Usaha. Sebelum menyampaikan materi, peserta diberikan stimulus berupa permainan jari untuk memusatkan perhatian. Setelah materi selesai disampaikan, dilanjutkan dengan sesi diskusi dan tanya jawab yang dipandu oleh pembawa acara.



**Gambar 3. Narasumber menyampaikan materi Penyusunan Rencana Usaha**

Selanjutnya, penyampaian materi tentang Contoh Perencanaan Usaha yang diberikan oleh Dra. Siti Fatimah, M,Si. Penyampaian materi ini sekaligus sebagai acuan bagi peserta untuk membuat perencanaan usaha dan jenis perusahaannya, di antaranya perusahaan dagang, perusahaan jasa, dan perusahaan manufaktur, serta bagaimana analisis keuangannya. Penyampaian materi dikaitkan dengan kondisi nyata yang ada di perusahaan sehingga peserta mudah memahami materi tersebut. Setelah menyampaikan Contoh Perencanaan Usaha, dilanjutkan dengan sesi tanya jawab mengenai materi tersebut. Setelah itu, pembagian kelompok kerja sesuai dengan pembagian perusahaan, yakni perusahaan dagang, perusahaan jasa, dan perusahaan manufaktur.



**Gambar 4. Penyampaian materi Contoh Perencanaan Usaha**



**Gambar 5. Diskusi dan tanya jawab**



**Gambar 6. Penyusunan perencanaan usaha**

Satu kelompok terdiri atas delapan orang untuk perusahaan dagang, tujuh orang perusahaan jasa, dan tujuh orang perusahaan manufaktur. Adapun dasar pembagian kelompok adalah pilihan usaha yang akan dilakukan oleh para peserta apabila mereka akan membuka usaha sendiri. Setelah masing-masing kelompok terbentuk, setiap peserta mendiskusikan satu jenis usaha yang akan mereka bangun, kemudian secara bersama-sama membuat perencanaan usahanya. Tim pelaksana memberikan arahan dan bantuan kepada masing-masing kelompok.



**Gambar 7. Suasana pelaksanaan praktik pembuatan perencanaan usaha**



**Gambar 8. Salah satu anggota tim pelaksana memberikan arahan kepada peserta**

Setelah selesai mengerjakan perencanaan usaha mereka, setiap perwakilan kelompok mempresentasikan hasil pekerjaan mereka. Berikut hasil presentasi masing-masing kelompok yang dideskripsikan secara ringkas.

Kelompok 1 (perusahaan dagang) ingin membuka usaha jual-beli bubuk minuman yang diberi label “Cheri Powder Drink”, yakni bubuk minuman yang berupa *powder* yang memiliki rasa *green tea*, coklat, vanila, taro (ubi ungu), *red velvet*, *buble gum*, *thai tea*, *banana*, *creamy chocolate*, dan sebagainya. Bubuk minuman ini diperjualbelikan dengan sistem *reseller*, yakni penjual membeli produk dari distributor dengan harga khusus untuk kemudian dijual ulang dengan harga pasar.

Produk yang ditawarkan berupa bubuk minuman yang dapat digunakan sebagai bahan baku *bubble drink*, kue cubit, puding, es krim, dan lain-lain. Latar belakang kelompok 1 memilih usaha ini adalah karena *bubble drink* sangat diminati oleh kaum remaja saat ini, tetapi kadang kala untuk menikmati *bubble drink* dibutuhkan biaya yang cukup menguras kantong, dan hanya dijual di tempat-tempat tertentu (seperti mal, kafe), contoh *outlet* yang terkenal menjual *bubble drink* dengan merk dagang *Chatime*. Untuk itulah “Cheri Powder Drink” hadir untuk memenuhi kebutuhan akan *bubble drink* tersebut sehingga pelanggan atau konsumen

dapat menikmati *bubble drink* buatan sendiri. Karakteristik produk yang ditawarkan memiliki kelebihan, antara lain bubuknya belum dicampur gula sehingga dapat disesuaikan dengan selera konsumen, untuk daerah Palembang bebas ongkos kirim, harga terjangkau dengan berbagai pilihan kemasan (250 gr seharga Rp50.000,00; 1 kg seharga Rp130.000,00). Pangsa pasar utama adalah remaja, ibu-ibu, industri kue rumahan, dan pengusaha *bubble drink*, serta restoran atau kafe. Pemasaran dilakukan secara daring melalui media sosial *Instagram*, *Facebook*, dan *Twitter* untuk menghemat biaya pemasaran.

Untuk tim manajemen, pemilik usaha sebagai CEO/Admin 1, bertugas menerima pertanyaan dan orderan dari pelanggan atau konsumen dengan dibantu oleh salah satu karyawan sebagai *marketing manager*/Admin 2 yang bertugas mempromosikan produk di media sosial. Karyawan lain bertugas menyiapkan barang untuk dijual (pengemasan dan pengiriman). Dalam persaingan bisnis “Cheri Powder Drink” disadari adanya produk sejenis yang dijual di pasaran. Namun, “Cheri Powder Drink” siap untuk bersaing secara sehat, yaitu dengan meningkatkan kualitas dan pelayanan terhadap pelanggan atau konsumen. Untuk memulai usaha ini, modal yang digunakan sebesar Rp500.000,00. Analisis dan rencana keuangan dilakukan masih dengan cara sederhana, yakni modal yang didapatkan digunakan untuk membeli *powder* sebagai stok awal untuk kemudian dijual kembali. *Omzet* yang didapat dikurangi laba sebelum digunakan kembali sebagai perputaran modal. Laba digunakan untuk menggaji karyawan dan untuk mengembangkan usaha ke depan.

Kelompok 2 (perusahaan jasa) menyediakan jasa fotokopi, cetak, dan penjiilidan yang diberi nama “Donald Fotocopy”. Kelompok 2 memilih lokasi yang cukup strategis dekat dengan daerah pendidikan, perkantoran, dan masyarakat umum, yakni di Jalan Perindustrian 2 (terdapat TK, SD, SMP, dan SMA) serta ada beberapa CV. Latar belakang peserta ingin membuka usaha fotokopi ini karena di lokasi yang dipilih hanya ada satu usaha sejenis dan itu pun dinilai masih kurang baik kualitas hasil fotokopinya. Selain itu, lama dan kurang ramah pelayanannya. Dengan pangsa pasar para siswa, pegawai, dan masyarakat umum, tujuan usaha ini antara lain untuk membantu kelancaran siswa dan pegawai atau masyarakat umum dalam memperbanyak/menjiilid berkas, di samping untuk menambah penghasilan. Strategi bisnis dalam rangka memperkenalkan usaha fotokopi ini dilakukan dengan cara promosi melalui media sosial *Facebook*, *Twitter*, dan *Instagram*.

Untuk menarik konsumen, “Donald Fotocopy” menyediakan layanan yang cepat dan ramah, ruangan ber-AC dengan desain ruangan kontemporer, kualitas hasil fotokopi dan cetak yang jelas dan tajam serta hasil jilid yang kuat dan rapi. Harga jasa fotokopi cukup ramah di kantong, yakni per lembar Rp125,00; jasa cetak tinta hitam per lembar Rp250,00; jasa cetak tinta warna per lembar Rp500,00; jasa penjiilidan Rp2.500,00 per jilid. Struktur organisasi tim manajemen adalah *owner* yang bertindak sebagai penanggung jawab operasional dan pengawas, pegawai yang melayani konsumen dan melaksanakan pengoperasian mesin fotokopi serta bertanggung jawab penuh atas pekerjaan sesuai dengan deskripsi pekerjaannya. Untuk modal awal, pemilik usaha memakai dana pribadi dan pinjaman. Estimasi dana yang dibutuhkan untuk memulai usaha ini sekitar Rp60.000.000,00. Ilustrasi keuangan belum dipaparkan secara rinci oleh kelompok ini.

Kelompok 3 (perusahaan manufaktur) membuat barang kreasi dari bahan kain flannel yang diberi nama “Flannel Collection”. Tujuan usaha industri rumah tangga ini adalah menghasilkan benda-benda dengan kreasi yang unik berbahan kain flanel, seperti gantungan kunci, toples, kotak pensil, bros, kotak tisu, celengan anak-anak, bingkai foto, aksesoris sarung bantal/baju anak-anak, hiasan rambut (bando, jepitan, kunciran), serta sampul buku/agenda. Latar belakang kelompok 3 memilih usaha ini karena diakui kebutuhan untuk tampil menarik merupakan hal yang sudah sangat lumrah, baik dari sisi penampilan secara personal maupun untuk mempercantik isi rumah. Untuk itulah pangsa pasar dari usaha “Flannel Collection” ini

adalah remaja putri, anak-anak, dan ibu rumah tangga yang secara kodrati menyukai keindahan.

Desain barang-barang hasil kreasi didapatkan dari *browsing* ke berbagai sumber, seperti *Youtube* dan sumber-sumber internet lainnya untuk dimodifikasi dan disesuaikan dengan jenis benda yang akan dihias atau tergantung pesanan pelanggan sehingga kreasi dari kain flanel yang dihasilkan tetap *up to date* mengikuti selera pasar. Usaha kreasi dari kain flanel ini memiliki banyak pesaing. Oleh karena itu, kelompok 3 berupaya menghasilkan produk dengan kualitas yang terbaik serta pelayanan yang ramah dan *quick response*. Harga barang yang ditawarkan beragam, misalnya gantungan kunci Rp5.000,00, toples Rp15.000,00 s.d. Rp30.000,00, kotak pensil Rp20.000,00, bros Rp5.000,00 s.d Rp10.000,00, kotak tisu Rp10.000,00 s.d. Rp20.000,00, celengan anak-anak Rp5.000,00 s.d. Rp25.000,00, bingkai foto Rp15.000,00 s.d. Rp40.000,00, aksesoris sarung bantal/baju anak-anak Rp30.000,00 s.d. Rp75.000,00, hiasan rambut (bando, jepitan, kunciran) Rp10.000,00 s.d. Rp35.000,00, serta sampul buku/agenda Rp20.000,00 s.d. Rp35.000,00. Promosi dilakukan lewat sekolah/kampus, media sosial, dan bazar. Struktur organisasi dalam manajemen usaha ini adalah (1) pemilik usaha merangkap manajer, (2) bagian produksi, (3) bagian pemasaran, dan (4) bagian keuangan.

Modal awal sebesar Rp600.000,00, dengan rincian pembelian bahan-bahan produksi (kain flanel berbagai macam warna, dakron, aksesoris pelengkap, seperti kancing/mata boneka, benda yang akan dihias, seperti toples, kotak pensil, bando, dan bingkai foto) serta alat-alat produksi (lem tembak, jarum dan benang jahit, kain pola, pena/pensil, dan penggaris) sebesar Rp500.000,00. Ongkos transportasi Rp55.000,00 dan biaya lain-lain Rp45.000,00. Hasil keuntungan yang didapat digunakan untuk perputaran modal dikurangi biaya upah karyawan dan selebihnya untuk pengembangan usaha.



**Gambar 9. Peserta mempresentasikan rancangan usaha**

Setelah presentasi dilakukan, setiap peserta dipersilakan untuk bertanya tentang hasil kerja kelompok lainnya. Begitu juga dengan tim pelaksana memberikan pertanyaan kepada penyaji. Pertanyaan dari peserta pada umumnya dijawab dengan baik oleh penyaji. Setelah semua perwakilan kelompok mempresentasikan hasil kerja praktiknya, acara selanjutnya adalah *post-test*.

*Post-test* dilakukan untuk mengukur kemampuan peserta setelah diberikan pelatihan berupa pengetahuan tentang perencanaan usaha. Pada sesi ini hampir semua peserta terlihat percaya diri mengisi angket. Hasil *pre-test* dan *post-test* akan diolah dan dicari rata-ratanya

disesuaikan dengan indikator yang telah ditetapkan dan akan dilihat kriteria masing-masing nilai indikator pada *pre-test* dan *post-test*. Kemudian berdasarkan kriteria akan diinterpretasikan hasil pengolahan data tersebut.



**Gambar 10. Post test**

### Hasil Evaluasi

Hasil evaluasi pelatihan ini dapat dilihat pada Tabel 3 dan Tabel 4.

**Tabel 3**  
**Hasil olah data *pre test* dan *post test***

No	Indikator	Hasil Test					
		Pre-test			Post-test		
		No	Total Skor	%	No	Total Skor	%
1	Pengetahuan Kewirausahaan	1	72,0	81,82	1	77,0	87,50
		2	81,0	92,05	2	82,0	93,18
		3	78,0	88,64	3	85,0	96,59
		4	77,0	87,50	4	85,0	96,59
		5	73,0	82,95	5	76,0	86,36
		Rata-rata		86,59		Rata-rata	
2	Pengetahuan Perencanaan Usaha	6	74,0	84,09	6	77,0	87,50
		7	70,0	79,55	7	76,0	86,36
		8	73,0	82,95	8	80,0	90,91
		9	72,0	81,82	9	81,0	92,05
		10	73,0	82,95	10	80,0	90,91
		Rata-rata		82,27		Rata-rata	
TOTAL		84,43				90,80	

Dari hasil *pre-test* untuk indikator pengetahuan kewirausahaan didapatlah rata-rata 86,59%. Berdasarkan kriteria interpretasi skor dapat disimpulkan bahwa pengetahuan peserta mengenai kewirausahaan tergolong sangat kuat. Hal ini menunjukkan mereka sudah mengetahui seluk-beluk kewirausahaan karena sebagian besar peserta adalah peserta yang pernah mendapatkan penyuluhan kewirausahaan dari tim pelaksana pada tahun sebelumnya. Jadi, tidak mengherankan apabila hasil *pre-test* telah menunjukkan kriteria sangat kuat. Kemudian untuk indikator pengetahuan perencanaan usaha didapatlah rata-rata sebesar 82,27% berdasarkan kriteria interpretasi skor tergolong sangat kuat. Ini berarti sebagian besar peserta mengetahui apa itu perencanaan usaha serta manfaatnya. Secara keseluruhan total persentase pemahaman peserta mengenai kewirausahaan dan perencanaan usaha sebelum diberikan materi sebesar 84,43%. Hal ini menunjukkan bahwa peserta sudah cukup mengetahui apa itu kewirausahaan serta perencanaan usaha.

Setelah penyampaian materi, diberikan *post-test* berupa pertanyaan mengenai pengetahuan kewirausahaan dan perencanaan usaha; rata-rata pengetahuan kewirausahaan sebesar 92,05%, yang berdasarkan kriteria berarti pengetahuan peserta mengenai kewirausahaan sangat kuat. Untuk indikator pengetahuan perencanaan usaha didapatlah rata-rata sebesar 89,55% yang berdasarkan kriteria interpretasi skor tergolong sangat kuat, artinya pemahaman peserta mengenai tujuan kewirausahaan sangat kuat, lalu rata-rata sebesar 92% menunjukkan peserta merasakan manfaat kewirausahaan. Hal ini menunjukkan bahwa terjadi peningkatan yang signifikan terhadap pemahaman peserta tentang manfaat kewirausahaan. Secara keseluruhan persentase peserta yang memahami kewirausahaan dan perencanaan usaha setelah diberi materi meningkat menjadi 90,80%. Berdasarkan kriteria interpretasi, skor tergolong sangat kuat. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat peningkatan pengetahuan dan pemahaman peserta setelah diberikan materi mengenai kewirausahaan dan perencanaan usaha.

Penilaian pembuatan perencanaan usaha dapat dilihat pada Tabel 4 berikut:

**Tabel 4**  
**Hasil olah data pembuatan perencanaan usaha**

Nama Kelompok	Aspek												Total Skor	%	Kriteria				
	Profil Perusahaan				Analisis Pasar				Organisasi							Analisis Keuangan			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				1	2	3	4
Perusahaan Dagang				1				1				1				1	12	75	Kuat
Perusahaan Jasa			1					1				1				1	8	50	Cukup
Perusahaan Manufaktur				1				1				1				1	13	81,25	Sangat Kuat

Berdasarkan hasil olah data pembuatan perencanaan usaha terlihat bahwa kelompok perusahaan manufaktur (kelompok 3) memiliki kriteria sangat kuat, diikuti oleh kelompok perusahaan dagang (kelompok 1) dengan kriteria kuat, dan kelompok perusahaan jasa (kelompok 2) dengan kriteria cukup. Hal ini menunjukkan bahwa peserta sudah cukup memahami secara umum bagaimana cara membuat perencanaan usaha. Berdasarkan aspek pembuatan perencanaan usaha, yakni profil perusahaan, analisis pasar, organisasi, dan analisis keuangan, terlihat bahwa pemahaman peserta masih sangat kurang untuk aspek analisis keuangan.

## SIMPULAN DAN SARAN

Dari pembahasan di atas terlihat bahwa setelah diberikan pelatihan penyusunan perencanaan usaha, wawasan para peserta menjadi bertambah. Peserta menjadi lebih memahami tujuan dan manfaat menyusun perencanaan usaha serta pentingnya membuat perencanaan usaha sebagai langkah awal dalam berwirausaha. Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pelatihan yang telah dilakukan, dapat ditarik simpulan sebagai berikut: pengetahuan peserta mengenai kewirausahaan tergolong sangat kuat yang terlihat dari hasil *pre-test* dan *post-test*. Hasil ini cukup membanggakan karena sebagian besar peserta adalah peserta yang telah mendapatkan penyuluhan kewirausahaan pada tahun sebelumnya. Penyampaian pengetahuan tentang penyusunan perencanaan usaha dapat meningkatkan pengetahuan dan pemahaman peserta mengenai tujuan dan manfaatnya serta pentingnya membuat perencanaan usaha sebelum memutuskan berwirausaha. Hal ini terlihat dari hasil *post-test* yang menunjukkan peningkatan yang signifikan. Secara umum peserta sudah cukup memahami bagaimana cara membuat perencanaan usaha. Namun, berdasarkan aspek pembuatan perencanaan usaha, yakni profil perusahaan, analisis pasar, organisasi dan analisis keuangan terlihat bahwa pemahaman peserta masih sangat kurang untuk aspek analisis keuangan.

Dengan adanya pelatihan penyusunan perencanaan usaha ini, peserta dan seluruh generasi muda diharapkan dapat menjadi anutan dalam membuka usaha sendiri sesuai dengan perencanaan usaha yang telah disusun, membangun usaha yang penuh inovasi baru secara kreatif sehingga dapat meningkatkan kualitas hidup, mengurangi pengangguran, serta mendukung majunya perekonomian. Kepada tim pelaksana, secara umum diharapkan dapat melanjutkan kembali kegiatan pengabdian ini dengan terjun secara langsung untuk membina para generasi muda yang memiliki semangat serta motivasi untuk membuka usaha sendiri/berwirausaha. Secara khusus diperlukan pelatihan lanjutan mengenai pembuatan/penyusunan analisis keuangan dalam rangka mendukung pembuatan perencanaan usaha dan pengembangan usaha.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pelaksana mengucapkan terima kasih kepada DIKTI yang telah memberikan dana BOPTN tahun 2015 untuk membantu dana pengabdian kepada masyarakat ini dan kepada Lembaga Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Sriwijaya dalam pengakomodasian dana yang dibutuhkan hingga program ini selesai. Terima kasih tim pelaksana sampaikan pula kepada Lurah Sukarami, Yhon Hapi, S.H, M.Si. beserta staf Kelurahan Sukarami yang telah memberikan izin sehingga kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat terlaksana dengan baik.

## DAFTAR REFERENSI

- Alma, B. (2008). *Kewirausahaan*. Bandung: CV Alfabeta.
- Amin. (2008). *Kewirausahaan*. <http://viewcomputer.com/kewirausahaan-kangamin> diakses pada 09 Mei 2014.
- Bewayo, E.D. (2015). The overemphasis on business plans in entrepreneurship education: Why does it persist? *Journal of Small Business and Entrepreneurship Development*, 3 (1), 1-7.
- Duanmu, Jing-Lin & Yilmaz, G. (2013). Heterogeneous effect of ethnic network on International trade of Thailand: The role of family ties and ethnic diversity. *International Business Review*, 22 (1),126-139
- Fregetto, E. (January 2005). Business plan or business simulation for entrepreneurship education? *19th Annual National Conference Proceedings for the United States Association for Small Business and Entrepreneurship*, Indian Wells CA.
- Hallam, C., Leffel, A., de la Vina, L., Agrawal, C.M. (2014). Accelerating collegiate entrepreneurship (ACE): The architecture of a university entrepreneurial ecosystem encompassing an intercollegiate venture experience. *Journal of Business and Entrepreneurship*, 26 (2), 95-116.
- Indarti, N., & Rostiani, R. (2008). Entrepreneurial intention among students: A comparison among Indonesia, Japan, Norway. *Jurnal Ekonomika dan Bisnis Indonesia*, 23(4), 369-384.
- Riduwan. (2007). *Skala pengukuran variabel-variabel penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Subroto, W.T. (2013). Entrepreneurship development course to foster character merchandise in support economic growth. *European Journal of Business and Innovation Research*, 1 (1), 1-9.
- Wijaya, T. (2007). Correlation of adversity intellegance and entrepreneurship intention. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 9 (2), 117-127.
- Yohana, C. (2015). Pelatihan menyusun rencana usaha (*business plan*) bagi pengusaha kecil di desa Bantar Waru. *Jurnal Sarwahita*, 12 (2), 23-29.

