

PENGUATAN *ENTREPRENEURSHIP SKILL* MELALUI PELATIHAN PEMBUATAN *BUSINESS PLAN*

ENHANCEMENT OF ENTREPRENEURSHIP SKILLS THROUGH BUSINESS PLAN DEVELOPMENT TRAINING

Riza Rachman^{1*}, Lita Permatasari²⁾, Nur Faiza³⁾, Siti Nurholifah⁴⁾, Alindi Ristianti⁵⁾

^{1,3,4,5}Prodi Bisnis Digital, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Abdurachman Saleh Situbondo

²Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Abdurachman Saleh Situbondo

¹Email: riza_rachman@unars.ac.id

Recived: December 19, 2024 Accepted: December 19, 2024 Published: December 19, 2024

Abstrak: Berwirausaha menjadi aktivitas yang berkembang di kalangan masyarakat luas bahkan remaja pada saat ini. Percepatan arus globalisasi, tingginya angka pengangguran serta lapangan pekerjaan yang semakin sempit karena banyak faktor menyebabkan banyak orang mulai mengembangkan wirausaha. Meskipun *entrepreneurship* semakin banyak dikenal masyarakat luas, namun jumlah entrepreneur muda indonesia masih terbilang minim dibandingkan dengan beberapa negara berkembang dan maju dikawasan ASEAN. Hal ini terbukti berdasarkan data BPS pada tahun 2022 tercatat 3,47% masyarakat indonesia berwirausaha sedangkan rasio kewirausahaan di negara lain, seperti di Malaysia sudah 4,74%, Thailand 4,26%, dan Singapura 8,76%. Entrepreneur bukan hanya mampu menciptakan ide dan produk yang inovatif akan tetapi haruslah mempersiapkan mental serta dibekali dengan *skill*, agar usaha yang dirintis bisa berjalan dengan baik. Perencanaan bisnis menjadi hal yang sangat penting bagi semua pelaku usaha dalam mempersiapkan usahanya. Permasalahan yang timbul di masyarakat dan pelaku usaha adalah kurangnya memperhatikan perencanaan bisnis dalam melaksanakan aktifitasnya. Pelaku usaha atau entrepreneur hanya bisa membuat produk, berinovasi terhadap produk tanpa tahu apalagi langkah-langkah yang akan dilakukan selanjutnya. *Business Model Canvas* (BMC) adalah alat strategis yang digunakan untuk merancang, mengembangkan, dan memahami model bisnis suatu perusahaan secara menyeluruh. Pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan di SMA Negeri 1 Panji Situbondo, dimana sekolah ini memberikan penguatan *entrepreneurship skill* kepada siswanya sebagai bekal apabila lulus kelak. Pelaksanaan pengabdian masyarakat ini dilakukan dalam tiga tahap, yaitu tahapan persiapan dengan berkoordinasi dengan SMA Negeri 1 Situbondo untuk dapat menyiapkan siswa dalam kegiatan pengabdian, tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian dengan teknik ceramah dan *forum group discussion*, serta tahapan evaluasi yaitu mengukur pencapaian tujuan dan dampak positif dari kegiatan pengabdian terkait wawasan baru yang telah diperoleh melalui penyebaran kuisioner. Luaran yang diharapkan dari kegiatan ini adalah artikel pengabdian yang dimuat dalam prosiding.

Kata Kunci: *Entrepreneurship*, Perencanaan Bisnis, *Entrepreneur*

Abstract: *Entrepreneurship is a growing activity among the wider community, even teenagers, today. The acceleration of globalization, high unemployment rates, and increasingly narrow job opportunities due to many factors have caused many people to start developing entrepreneurship. Although entrepreneurship is increasingly known to the wider community, the number of young Indonesian entrepreneurs is still relatively minimal compared to several developing and developed countries in the ASEAN region. This is proven based on BPS data in 2022, 3.47% of Indonesians were entrepreneurs, while the entrepreneurship ratio in other countries, such as Malaysia, was 4.74%, Thailand 4.26%, and Singapore 8.76%. Entrepreneurs are not only able to create innovative ideas and products but must also prepare mentally and be equipped with skills, so that the business they pioneer can run well. Business planning is very important for all business actors in preparing their business. The problem that arises in society and business actors is the lack of attention to business planning in carrying out their activities. Business actors or entrepreneurs can only make products, innovate products without knowing what steps to take next. Business Model Canvas (BMC) is a strategic tool used to design, develop, and understand a company's business model as a whole. This community service was carried out at SMA Negeri 1 Panji Situbondo, where this school provides strengthening of entrepreneurship skills to its students as provisions when they graduate later. The implementation of this community service was carried out in three stages, namely the preparation stage by coordinating with SMA Negeri 1 Situbondo to be able to prepare students for community service activities, the implementation stage of community service activities with lecture techniques and group discussion forums, and the evaluation stage, namely measuring the achievement of goals and positive impacts of community service activities related to new insights that have been obtained through the distribution of questionnaires. The expected output of this activity is a community service article published in the proceedings.*

Keywords: *Entrepreneurship, Business Plan, Entrepreneur*

PENDAHULUAN

Dalam beberapa tahun terakhir perekonomian Indonesia tumbuh, bahkan data BPS pada tahun 2024 menunjukkan perekonomian Indonesia tumbuh 5,11 % pada triwulan pertama dibandingkan tahun 2023 (*year on year*). Namun, pertumbuhan tersebut ternyata belum menyentuh kalangan kelas bawah. Indikatornya adalah masih tingginya angka kemiskinan dan pengangguran. Pemerintah bekerja keras menciptakan lapangan kerja baru untuk mengurangi angka pengangguran dan kemiskinan tersebut. Kebijakan yang telah diambil pemerintah untuk mengatasi masalah tersebut antara lain melalui investasi untuk

pendirian perusahaan/pabrik, perluasan lahan pertanian, proyek infrastruktur, dan yang kini sedang digalakkan adalah mencetak sebanyak mungkin wirausaha atau *entrepreneur*.

Berwirausaha menjadi aktivitas yang berkembang di kalangan masyarakat luas bahkan remaja pada saat ini. Kewirausahaan merupakan semangat, sikap, perilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha dan kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi dan produksi baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar. Suherman (2010) Cepatan arus globalisasi, tingginya angka pengangguran serta lapangan pekerjaan yang semakin sempit karena banyak faktor menyebabkan banyak orang mulai mengembangkan wirausaha. Meskipun *entrepreneurship* semakin banyak dikenal masyarakat luas, namun jumlah *entrepreneur* muda indonesia masih terbilang minim dibandingkan dengan beberapa negara berkembang dan maju dikawasan ASEAN. Hal ini terbukti berdasarkan data BPS pada tahun 2022 tercatat 3,47% masyarakat indonesia berwirausaha sedangkan rasio kewirausahaan di negara lain, seperti di Malaysia sudah 4,74%, Thailand 4,26%, dan Singapura 8,76%.

Menciptakan *Entrepreneur* tangguh tentunya bukan suatu yang mudah, selain harus memiliki karakteristik wirausaha, seorang entrepreneur juga harus memiliki *skill* dalam pengelolaan usahanya. Salah satu keahlian atau *skill* yang harus dimiliki seorang pengusaha adalah kemampuan dalam membuat sebuah perencanaan bisnis. Perencanaan bisnis didefinisikan sebagai dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausaha yang menggambarkan semua unsur-unsur yang relevan baik internal maupun eksternal mengenai perusahaan untuk memulai suatu usaha yang isinya sering merupakan perencanaan terpadu menyangkut pemasaran, permodalan, manufaktur dan sumber daya manusia (Alma 2010).

Salah satu perencanaan yang dapat digunakan sebagai aplikasi model bisnis adalah *Business Model Canvas* (BMC). Dengan menggunakan metode *Business Model Canvas* yang diharapkan mampu membantu pelaku usaha untuk

merumuskan berbagai hal guna mendukung bisnisnya agar lebih berhasil. BMC diperkenalkan di tahun 2005 oleh seorang entrepreneur berkebangsaan Swiss yaitu Alexander Osterwalder. *Business Model Canvas* (BMC) menjadi salah satu model bisnis yang berhasil mengubah konsep bisnis yang rumit menjadi hal yang lebih sederhana dan mudah untuk dimengerti. Nurhakim, *et., al.*, (2018) Osterwalder dan Pigneur mengatakan bahwa *Business Model Canvas* adalah bahasa yang sama untuk menggambarkan, menilai, memvisualisasikan, dan mengubah model bisnis. [4] *Business Model Canvas* atau BMC ini dibagi menjadi sembilan model utama berupa 1) *Customer Segment* menggambarkan sekelompok orang atau organisasi yang menjadi target yang dijangkau atau yang dilayani, 2) *Channels* adalah cara perusahaan untuk menjangkau konsumen, 3) *Customer Relationship* yaitu suatu cara yang dilakukan perusahaan untuk membangun suatu hubungan dengan konsumen, 4) *Value Proposition* merupakan daya tarik bagi pembeli yang ditawarkan oleh perusahaan sehingga memenuhi kepuasan konsumen, 5) *Key Resource* adalah sumber daya utama yang dimiliki perusahaan dalam membangun bisnisnya, 6) *Key Partnership* yaitu mitra kerja yang dilakukan oleh perusahaan khususnya, 7) *Revenue Stream* merupakan sumber pemasukan bagi perusahaan yang didapatkan dari daya tarik yang diciptakan perusahaan untuk konsumen supplier, 8) *Cost Structure* yaitu biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendukung semua aktivitas-aktivitas, 9) *Key Activities* yaitu aktivitas utama yang terkait dengan produksi di perusahaan.

SMA Negeri 1 Panji Situbondo yang merupakan salah satu sekolah unggulan milik pemerintah yang ada di Kabupaten Situbondo tentunya ingin terus berupaya meningkatkan dan memperkuat profil siswanya. Sekolah menyadari tantangan yang akan dihadapi oleh siswa di masa yang akan datang khususnya dalam dunia kerja sangat berat. Maka dari itu perlu strategi pembentukan dan penguatan terhadap siswa salah satunya melalui membekali siswa dengan kemampuan kewirausahaan, yang di pengabdian kali ini di fokuskan untuk melatih siswa dalam membuat perencanaan bisnis dalam bentuk BMC (*Business Model Canvas*). Tujuan yang ingin dicapai dari kegiatan pengabdian

adalah memberikan pelatihan bagaimana membuat perencanaan bisnis dengan benar, diharapkan peserta atau siswa bisa mempersiapkan hal-hal yang harus ada, sejak awal dan mengantisipasinya sedini mungkin jika terjadi hal-hal yang tidak diinginkan pada saat siswa membangun sebuah bisnis. Diharapkan pula akan ada peningkatan kemampuan dalam pembuatan perencanaan bisnis menggunakan BMC.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dalam dua tahap, yaitu tahap persiapan dan pelaksanaan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 1 berikut ini.

Tabel 1. Tahapan Kegiatan Program Pengabdian

No	Tahap Persiapan	Keterangan
1.	Pra-Survei	Identifikasi permasalahan & kebutuhan mitra (permasalahan spesifik yang dialami mitra) Pada tahap ini kelompok pengabdian melakukan survey pendahuluan dengan pihak SMA Negeri 1 Panji yang sebelumnya telah melakukan analisa permasalahan kepada siswa akan mengikuti kegiatan pelatihan, mempersiapkan tempat pelatihan, serta mempersiapkan kelengkapan kegiatan pelatihan.
	Pembentukan Tim Pengabdian	Pembentukan tim disesuaikan dengan jenis kepakaran untuk menyelesaikan permasalahan mitra
	Pembuatan Proposal	Pembuatan proposal untuk menawarkan solusi permasalahan & penyediaan dana dalam pelaksanaan solusi bagi mitra.
	Koordiasi Tim & Mitra	Perencanaan pelaksanaan program secara konseptual, operasional dan <i>job description</i> dari tim & mitra
	Persiapan Alat & Bahan Pelatihan	Pembelian dan penyewaan alat serta pembuatan materi kegiatan.
2	Sosialisasi & Pelatihan	Kegiatan dilaksanakan melalui penjelasan, pelatihan dan diskusi (2 x 45 menit) Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan teknik <i>forum group discussion</i> yaitu pemberian materi, tanya jawab dengan teknis pelaksanaannya adalah: a. Melakukan pelatihan sesuai dengan materi dan

No	Tahap Persiapan	Keterangan
		metode yang telah dirancang sebelumnya.
		b. Mendorong partisipasi aktif dari peserta melalui diskusi.
		c. Memberikan bimbingan dan umpan balik kepada peserta untuk membantu mereka dalam membuat perencanaan bisnis menggunakan BMC (<i>Business Model Canvas</i>).
3	Evaluasi Program	<p>a. Menganalisis data untuk mengukur pencapaian tujuan dan dampak positif dari kegiatan pengabdian.</p> <p>b. Mengevaluasi keberhasilan dalam mencapai luaran yang telah ditetapkan, seperti peningkatan keterampilan peserta dalam membuat perencanaan bisnis menggunakan BMC (<i>Business Model Canvas</i>) dan pemahaman tentang manfaat penggunaannya.</p>
4	Pelaporan	Membuat laporan evaluasi yang berisi temuan, saran perbaikan, dan rekomendasi untuk kegiatan pengabdian selanjutnya.

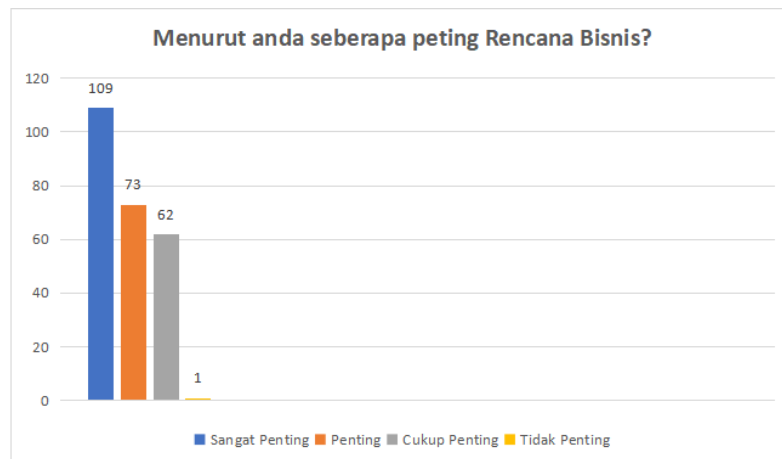
HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat dilaksanakan pada hari Jumat tanggal 18 Oktober 2024 di SMA Negeri 1 Panji, jl. Argopuro No.1A, Mimbaan Tengah, Mimbaan, Kecamatan Panji, Kabupaten Situbondo, Jawa Timur 68323. Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan cara forum *group discussion*, dimana setelah pemaparan materi penguatan *entrepreneurship* skill melalui pelatihan pembuatan *business plan* oleh pemateri, dilakukan diskusi dan tanya jawab. Sebelum kegiatan dimulai siswa diberikan kuisioner mengenai pengetahuan tentang bisnis <https://forms.gle/RueTgHox1vxvqCXz9>. Kegiatan diikuti oleh sejumlah \pm 250 siswa dari kelas tingkat 10. Berikut merupakan beberapa hasil pertanyaan *pre test* yang penulis share kepada peserta sebelum pelaksanaan pelatihan pembuatan *business plan* di mulai. Dari hasil *pre test* didapatkan bahwa responden sangat mengetahui perencanaan bisnis sebanyak 17 siswa, menyatakan tahu rencana bisnis 111 siswa, sebanyak 99 siswa menyatakan cukup tahu, sedangkan 18 siswa menyatakan tidak mengetahui perencanaan bisnis. Pada point pertanyaan selanjutnya terkait pentingnya sebuah perencanaan bisnis sebagian

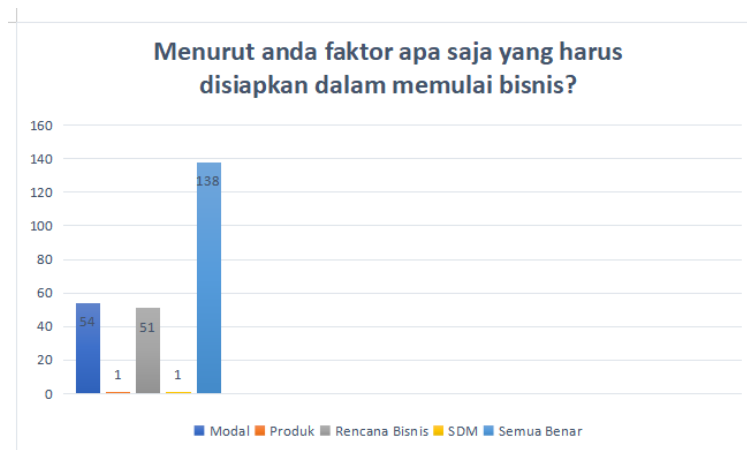
besar siswa menyatakan bahwa perencanaan bisnis sangatlah penting yaitu sebanyak 109 siswa. Sedangkan dari pertanyaan terakhir terkait faktor yang harus disiapkan pada saat memulai bisnis maka dominan responden menyatakan bahwa faktor modal, produk, rencana bisnis, dan sdm secara bersama sama merupakan faktor yang harus dipersiapkan.



Grafik 1. Pertanyaan *Pre Test 1*



Grafik 2. Pertanyaan *Pre Test 2*



Grafik 3. Pertanyaan *Pre Test* 3

Diskusi berlangsung sangat interaktif antara peserta, pemateri dan siswa yang terlibat dalam kegiatan pengabdian. Secara umum diskusi membahas tentang langkah-langkah memulai suatu bisnis, manfaat perencanaan bisnis serta bagaimana siswa membuat sebuah perencanaan bisnis yang mudah di mengerti dan diaplikasikan. Fokus utama dari materi penguatan *entrepreneurship* skill melalui pelatihan pembuatan *business plan* pada siswa SMA 1 Panji adalah kesadaran terhadap pentingnya perencanaan bisnis dalam melaksanakan kegiatan usaha yang secara umum bermanfaat sebagai pengarah kegiatan bisnis, mengurangi resiko ketidak pastian, pemborosan biaya dan sebagai tolok ukur terhadap *standart* kinerja. Dengan adanya pegalaman-pengalaman yang diceritakan oleh pemateri mengenai business plan atau BMC ((*Business Model Canvas*) diharapkan siswa dapat merancang dan mengimplementasikannya pada kegiatan yang akan di jalankan.



Grafik 4. Relevansi Materi



Grafik 5. Kepuasan Penyampaian Materi



Grafik 6. Peningkatan Pemahaman



Grafik 7. Perubahan *Mindset*



Grafik 8. Perubahan Sikap Terhadap Perencanaan Bisnis



Grafik 9. Tingkat Kepercayaan Diri

Setelah kegiatan pemaparan materi dan diskusi selesai, peserta diberikan kuisioner untuk dapat mengukur tingkat pemahaman dan kepuasan terhadap kegiatan yang telah diikuti dengan mengisi link <https://forms.gle/tPcoucWKAxvxB3GJ9>. Hasil jawaban peserta kegiatan menunjukkan bahwa materi sangat relevan dengan kebutuhan pengetahuan yang ingin didapatkan. Peserta juga merasa sangat puas dengan materi yang disampaikan oleh pemateri. Reaksi timbal balik yang sangat positif diberikan oleh peserta pada forum diskusi dan mengharapkan ada tindak lanjut dari kegiatan yang dilaksanakan oleh tim pengabdian dengan memberikan materi-materi lainnya. Peningkatan pemahaman juga dirasakan oleh peserta, hal ini didukung oleh pengetahuan baru tentang bagaimana strategi pemasaran produk, segmentasi customer dan materi lain yang masih berhubungan dengan *business plan*. Adanya pengetahuan baru tersebut tentu akan mempengaruhi *mindset* peserta dalam

optimalisasi pemanfaatan *business plan* untuk memulai kegiatan bisnis, hal ini didukung oleh jawaban peserta yaitu sekitar 30 siswa menyatakan bahwa kegiatan ini cukup mempengaruhi perubahan cara pandang terhadap *business plan*. Adanya kegiatan ini juga mempengaruhi kepercayaan diri siswa untuk lebih optimis dalam mengembangkan produk dan pemasarannya dengan memaksimalkan *business plan*. Berikut beberapa hasil pertanyaan *post test* yang penulis share kepada peserta setelah pelaksanaan pelatihan pembuatan *business plan* selesai sekaligus dokumentasi kegiatan pengabdian yang dilaksanakan di SMA 1 Panji Situbondo.



Gambar 10. Pembukaan Kegiatan



Gambar 11. Penyampaian Materi



Gambar 12. Peserta Kegiatan

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan dapat memberikan dampak yang lebih baik kepada siswa terhadap pengembangan usaha yang akan maupun sudah dijalankan. Dengan adanya perencanaan bisnis yang baik diharapkan usaha yang dijalankan siswa nantinya dapat berkembang dengan baik dan dengan banyaknya *entrepreneur* diharapkan pula dapat membuka lapangan kerja bagi lingkungan sekitar. Kegiatan pengabdian ini juga diharapkan dapat membantu mengatasi kurangnya lapangan pekerjaan serta meningkatkan perekonomian di masyarakat. Umpan balik yang diterima oleh tim pengabdian adalah adanya kepuasan peserta dalam mengikuti kegiatan mengharapakan untuk dapat diagendakan kembali kegiatan serupa dengan tema yang berbeda untuk dapat memperdalam pengetahuan siswa terkait kewirausahaan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tiada kata yang pantas terucap selain syukur kehadirat ALLAH SWT, Karena atas limpahan rahmat-Nya kegiatan pengabdian ini bisa berjalan dengan baik serta jurnal pengabdian ini bisa terselesaikan. Tentunya pada kesempatan ini kami sebagai tim mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang berkontribusi terhadap terselenggaranya kegiatan pengabdian ini, terutama kepada:

1. Kepala Sekolah SMA Negeri 1 Panji beserta Jajarannya.
2. Bapak Dr. Muhammad Yusuf Ibrahim, S.H., M.H. selaku Rektor Universitas Abdurachman Saleh, Situbondo.
3. Ibu Lita Permata Sari, S.E., M.S.A. Ak. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Abdurachman Saleh, Situbondo.
4. Ibu Dr. Reky Lidyawati, M.Pd.I. selaku Kepala LP2M Universitas Abdurachman Saleh, Situbondo
5. Staff dan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Abdurachman Saleh Situbondo.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. 2010. *Kewirausahaan Untuk Mahasiswa Dan Umum*. Bandung: Alfabeta.
- Nurhakim, A. S., Suparno, O. and Nurrochmat, D. R. 2018. "Pengembangan Model Bisnis Dan Strategi Pelayanan Kesehatan XYZ',," *Jurnal Aplikasi Bisnis dan Manajemen* 4(2),: 251–260. doi: 10.17358/jabm.4.2.251.
- Sitio, V. S. S. 2017. "Strategi Bisnis Model Dengan Pendekatan Business Model Canvas (Studi Kasus Di Industri Kecil Dan Menengah (IKM) Bir Pletok Bu Lina Di Kelurahan Ciracas, Jakarta Timur)." *Journal of Economics and Business Aseanomics (JEBA)* 2(1): 1–16.
- Suherman, E. (2010). *Entrepreneurship Learning Design*. Bandung: Alfabeta.