

Pelatihan Membuat *Business Plan* Bagi Pemuda Karang Taruna RW 01 Pinangisia Taman Sari Jakarta

Bryan Givan^{1*}, Hieronimus Erwin Indrawan², Ade Onny Siagian³

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis/Akuntansi, Universitas Bina Sarana Informatika,
Jl.Kramat Raya 98 Jakarta Pusat

bryan.bgv@bsi.ac.id; hieronimus.hei@bsi.ac.id; ade.aoy@bsi.ac.id

*Email Korespondensi: *bryan.bgv@bsi.ac.id*

ABSTRAK

Pengabdian pada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan wawasan pengetahuan tentang *e-commerce* kepada pemuda Karang Taruna Pinangisia di Jakarta Barat, memberikan pengetahuan tentang model bisnis terkini yang sedang ramai digunakan oleh pelaku usaha dan memberikan bekal untuk membuat *business plan* guna menciptakan kegiatan usaha yang terukur, terarah dan sistematis di Karang Taruna Pinangisia Jakarta Barat. Sasaran kegiatan ini adalah pemuda Karang Taruna Pinangisia Jakarta Barat. Permasalahan diselesaikan dengan tiga tahap yaitu perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi. Perencanaan dilakukan dengan melakukan survey pendahuluan untuk melihat kondisi di lapangan mengenai perkembangan usaha di Karang Taruna. Pelaksanaan dilakukan dengan pelatihan menggunakan metode ceramah yaitu dengan teknik presentasi dilanjutkan diskusi sesi tanya jawab sebagai bentuk kegiatan workshop pembuatan *business plan*. Kegiatan tersebut dilakukan secara online melalui aplikasi *Zoom Meeting* dikarenakan adanya pandemi corona. Evaluasi kegiatan dilakukan dengan mengumpulkan dan menyimpulkan data dari masing-masing tahapan kegiatan. Hasil kegiatan pelatihan menunjukkan tingkat keberhasilan dengan indikasi adanya kesesuaian materi dengan kebutuhan pemuda Karang Taruna, adanya tanggapan positif dari peserta dan sebagian besar (80%) peserta telah memahami konsep *e-commerce* dan mampu membuat 8 *business plan* yang dapat diimplementasikan menjadi kegiatan usaha di Karang Taruna Pinangisia Jakarta Barat.

Kata kunci: Jakarta Barat; membuat *business plan*; pemuda karang taruna

ABSTRACT

This community service aims to provide insight into the quiet knowledge of e-commerce in Karang Taruna Pinangisia youth in West Jakarta, provide knowledge about the latest business models that are being used by businesses and provide provisions to create business plans to create measurable, targeted business activities and systematic in Karang Taruna Pinangisia, West Jakarta. The target of this activity is Karang Taruna Pinangisia West Jakarta youth. The problem is solved in three stages, namely planning, implementation and evaluation. Planning is done by conducting a preliminary survey to see the conditions on the ground regarding business development in Youth Organization. The implementation was carried out by training using the lecture method that is by presentation technique followed by discussion of question and answer session as a form of business plan making workshop. The activity is carried out online through the Zoom Meeting application due to the presence of a pandemic corona. Activity evaluation is done by collecting and summarizing data from each stage of the activity. The results of the training activities indicate the level of success with an indication of the suitability of the material with the youth needs of Youth, there are positive responses from participants and most (80%) participants have understood the concept of e-commerce and are able to make 8 business plans that can be implemented into business activities in Karang

Taruna Pinangisia Jakarta Barat.

Keywords: West Jakarta; make a business plan; youth cadets

A. PENDAHULUAN

Komunitas Karang Taruna RW 01 Pinangisia Taman Sari Jakarta Barat memiliki potensi dalam mengembangkan usaha di dalam organisasi tersebut agar bisa menjadi organisasi yang mandiri. Hal ini dibuktikan dengan mulai berkembangnya beberapa usaha dari komunitas Karang Taruna tersebut. Namun sangat disayangkan, komunitas tersebut masih belum terstruktur dalam berwirausaha. Tidak adanya perencanaan yang baik dapat mengakibatkan gagalnya usaha yang telah dibangun.

Maka dari itu, membuka usaha baru tidak mungkin tanpa ada perencanaan sebelumnya. Rencana tertulis betapapun sederhananya harus ada. Namun, wirausaha baru yang tidak mau atau tidak mampu menulis rencana tertulis tersebut karena berbagai alasan. Perencanaan yang tidak tertulis pasti sudah ada rekayasa dalam pikiran, yaitu suatu rekayasa secara sederhana tentang jawaban dari berbagai pernyataan antara lain, usaha apa yang akan dibuka, mengapa memilih usaha tersebut, di mana lokasinya, siapa konsumennya, darimana sumber modal dan lain-lain.

“Kewirausahaan adalah suatu nilai yang diwujudkan dalam perilaku yang dijadikan dasar sumberdaya, tenaga penggerak, tujuan, siasat, kiat, proses, dan hasil bisnis” (Sanusi, 1994). “Kewirausahaan diartikan sebagai kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda dari yang lain” (Drucker, 1985).

Untuk menjadi wirausahawan yang sukses tidak hanya dibutuhkan pengetahuan saja tapi juga dibutuhkan kemampuan berwirausaha yang mumpuni. Kemampuan berwirausaha adalah kemampuan atau potensi menguasai seluk beluk tentang kewirausahaan yang merupakan bawaan sejak lahir atau merupakan hasil latihan atau praktik dan digunakan untuk berwirausaha. Kemampuan yang harus dimiliki seorang wirausaha antara lain 1) kemampuan memperhitungkan risiko; 2) kemampuan berpikir kreatif; 3) kemampuan dalam memimpin dan mengelola; 4) kemampuan berkomunikasi dan berinteraksi; 5) kemampuan teknik usaha yang akan dilakukan; 6) strategi pemasaran; 7) strategi operasional; dan 8) strategi keuangan (Suryana, 2013).

Tampaknya wirausaha baru seperti ini cenderung melaksanakan kegiatan *trial and error* atau coba-coba. Seandainya gagal mereka akan beralih ke usaha yang lain. Model

seperti ini banyak dijumpai dalam masyarakat bisnis kita. Suatu rencana kerja yang dibuat tertulis dan resmi guna menjalankan perusahaan (*business plan*) merupakan perangkat tepat untuk memegang kendali perusahaan dan menjaga agar fokus usaha. Rencana bisnis 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 bisnis 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. Tujuan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini antara lain (1) memberikan wawasan pengetahuan tentang model bisnis yang berkembang saat ini; (2) memberikan bekal pengetahuan tentang *e-commerce*; dan (3) memberikan pengetahuan tentang pentingnya membuat *business plan* dalam melakukan suatu bentuk kegiatan usaha.

Maka dapat dipahami bahwa pelatihan merupakan pendidikan untuk pengembangan sumber daya manusia dalam bidang pengetahuan ketrampilan agar dapat diberdayakan secara maksimal. Secara garis umum dapat dikatakan bahwa diharapkan peserta pelatihan mampu membuat *business plan* sehingga sanggup untuk menciptakan kegiatan usaha yang bermanfaat bagi organisasi karang taruna RW 01 Pinangsia Jakarta Barat.

Ada 10 hal yang harus diketahui oleh seorang wirausahawan, yaitu (Dan & Bradstreet and Business Credit Service, 1993): (1) *Knowing your business*, yaitu harus mengetahui usaha apa yang akan dilakukan. Seorang wirausaha harus mengetahui segala sesuatu yang ada hubungannya dengan usaha atau bisnis yang akan lakukan. Misalnya, seseorang yang akan melakukan bisnis perhotelan maka dia harus memiliki pengetahuan tentang perhotelan. Untuk bisnis pemasaran komputer, dia harus memiliki pengetahuan tentang cara memasarkan komputer. (2) *Knowing the basic business management*, yaitu mengetahui dasar-dasar pengelolaan bisnis, misalnya cara merancang usaha, mengorganisasi dan mengendalikan perusahaan, termasuk dapat memperhitungkan, memprediksi, melakukan kegiatan kantor dan tata usaha, serta membukukan kegiatan-kegiatan usaha. Mengetahui manajemen bisnis berarti memahami kiat, cara, proses, dan pengelolaan semua sumber daya secara efektif dan efisien. (3) *Having the proper attitude*, yaitu memiliki sikap yang benar terhadap usaha yang

dilakukannya. Ia harus bersikap sebagai pedagang, industriawan, pengusaha yang sungguh-sungguh, dan tidak setengah hati. (4) *Having adequate capital*, yaitu memiliki modal yang cukup. Modal tidak hanya berbentuk materi, tetapi juga moril. Kepercayaan dan keteguhan hati merupakan modal utama dalam usaha. Oleh karena itu, harus cukup waktu, uang, tenaga, tempat, dan mental. (5) *Managing finances effectively*, yaitu memiliki kemampuan mengatur atau mengelola keuangan secara efektif dan efisien, mencari sumber dana dan menggunakannya secara tepat, serta mengendalikannya secara akurat. (6) *Managing time efficiently*, yaitu kemampuan mengatur waktu seefisien mungkin. Mengatur, menghitung, dan menepati waktu sesuai dengan kebutuhannya. (7) *Managing people*, yaitu kemampuan merencanakan, mengatur, mengarahkan, menggerakkan (memotivasi), dan mengendalikan orang-orang dalam menjalankan perusahaan. (8) *Satisfying customer by providing high quality product*, yaitu memberi kepuasan kepada pelanggan dengan cara menyediakan barang dan jasa yang bermutu, bermanfaat, dan memuaskan. (9) *Knowing how to compete*, yaitu mengetahui strategi atau cara bersaing. Wirausaha, harus dapat mengungkap kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threat*) dirinya dan pesaing. Dia harus menggunakan analisis SWOT baik terhadap dirinya maupun terhadap pesaing. (10) *Copying with regulations and paperwork*, yaitu membuat aturan/pedoman yang jelas (tersurat, tidak tersirat)

B. METODE PELAKSANAAN

Peserta pengabdian masyarakat ini ialah pemuda Karang Taruna RW 01 Pinangsia yang beralamat di Jl. Mangga Besar IX, Taman Sari, Jakarta Barat. Slamet Raharji merupakan Ketua Karang Taruna tersebut. Peserta diutamakan pemuda yang memiliki keinginan untuk berwirausaha dan mengembangkan organisasi Karang Taruna untuk lebih mandiri.

Permasalahan kurangnya kemampuan pemuda Karang Taruna RW 01 Kelurahan Pinangsia Jakarta Barat dalam membuat *business plan* diselesaikan menggunakan metode ceramah dengan teknik presentasi materi *e-commerce* dan *business plan* dilanjutkan dengan diskusi. Metode ceramah dengan teknik presentasi menggunakan media virtual online berbasis aplikasi *ZOOM Meeting* selama dua sesi, yaitu sesi pertama dilakukan jam 10.00 hingga 12.00 WIB dilanjutkan sesi kedua pada jam 13.00 hingga 15.00 WIB.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dibagi ke dalam tiga tahapan yaitu: (1) Perencanaan Kegiatan. Dalam tahap ini kelompok pengabdian melakukan survei pendahuluan

untuk melihat kondisi kemampuan pemuda Karang Taruna dalam peminatan menggerakan sebuah usaha. Dilakukan pula pencarian permasalahan yang dihadapi oleh pemuda Karang Taruna dalam membuat bisnis *online*. (2) Pelaksanaan Kegiatan. Tahap ini pengabdian melakukan kegiatan pengembangan pengetahuan tentang *e-commerce*, membuat model bisnis yang sesuai dengan kondisi terkini, dan pelatihan membuat *business plan*. (3) Evaluasi Kegiatan. Tahap terakhir dilakukan evaluasi atas hasil pencapaian peserta pelatihan. Evaluasi dilakukan dengan mengumpulkan data yang diperoleh dari kegiatan pelatihan membuat *business plan*. Data diambil dengan menyimpulkan pemahaman peserta pelatihan tentang *e-commerce* dan *business plan* ketika diberikan materi yang disampaikan dengan metode ceramah dan dilanjutkan dengan sesi tanya jawab atau diskusi.

Indikator ketercapaian tujuan pengabdian adalah 80% pemuda Karang Taruna dapat memahami tentang *e-commerce* dan membuat *business plan*. Pelaksanaan kegiatan ini dikemas menggunakan pendekatan *online workshop* dengan metode ceramah, diskusi dan latihan. Adapun langkah-langkah dalam pelaksanaan kegiatan yaitu: (1) Peserta pelatihan diberikan materi tentang *e-commerce*. (2) Peserta diberikan kesempatan untuk melakukan diskusi materi yang telah diberikan. (3) Peserta diberikan penjelasan membuat *business plan*. (4) Peserta diberikan kesempatan untuk berdiskusi tentang hambatan dalam membuat *business plan*. (5) Hasil *business plan* yang telah dibuat kemudian dikumpulkan melalui email tutor untuk diberikan masukan dan perbaikan berkelanjutan.

C. HASIL DAN DISKUSI

Kegiatan pembuatan *business plan* bagi Karang Taruna RW 01 Pinangsia Jakarta Barat dilaksanakan pada tanggal 2 Mei 2020 melalui *online workshop* menggunakan aplikasi *ZOOM Meeting* selama dua sesi, yaitu sesi pertama dilakukan jam 10.00 hingga 12.00 WIB dilanjutkan sesi kedua pada jam 13.00 hingga 15.00 WIB. Pelatihan berjalan dengan lancar dihadiri oleh 10 peserta dari 15 undangan. Peserta pelatihan terlihat antusias dalam menerima materi yang diberikan. Walaupun dunia sedang dilanda pandemi Covid-19, tidak menyulutkan semangat para pemuda Karang Taruna untuk belajar dan mengembangkan diri. Hal ini terlihat dari awal hingga akhir acara, semua peserta mengikuti dengan baik dan tertib.

Materi tentang pengenalan *e-commerce* dan model bisnis terkini dilakukan pada sesi pertama. Pada sesi kedua peserta pelatihan mulai diarahkan untuk membuat *business plan* secara *step by step*. Hasil kerja peserta pelatihan dikumpulkan kemudian diberi masukan dan

selanjutnya diperbaiki lagi. Selama proses membuat *business plan* dilakukan tanya jawab dan diskusi antara peserta pelatihan dan pengabdian untuk meningkatkan pemahaman peserta.

Berdasarkan hasil kegiatan dapat diidentifikasi mengenai tingkat pemahaman peserta pelatihan adalah sebesar 80% peserta pelatihan memahami konsep e-commerce, model bisnis terkini dan cara membuat *business plan*. Sebanyak 8 *business plan* berhasil tersusun dengan rapi sesuai dengan jenis bisnis yang diinginkan. Dari hasil tersebut peserta pelatihan dapat merealisasikan model bisnisnya sesuai dengan *business plan* yang telah dibuat.

1. Faktor Pendukung Kegiatan

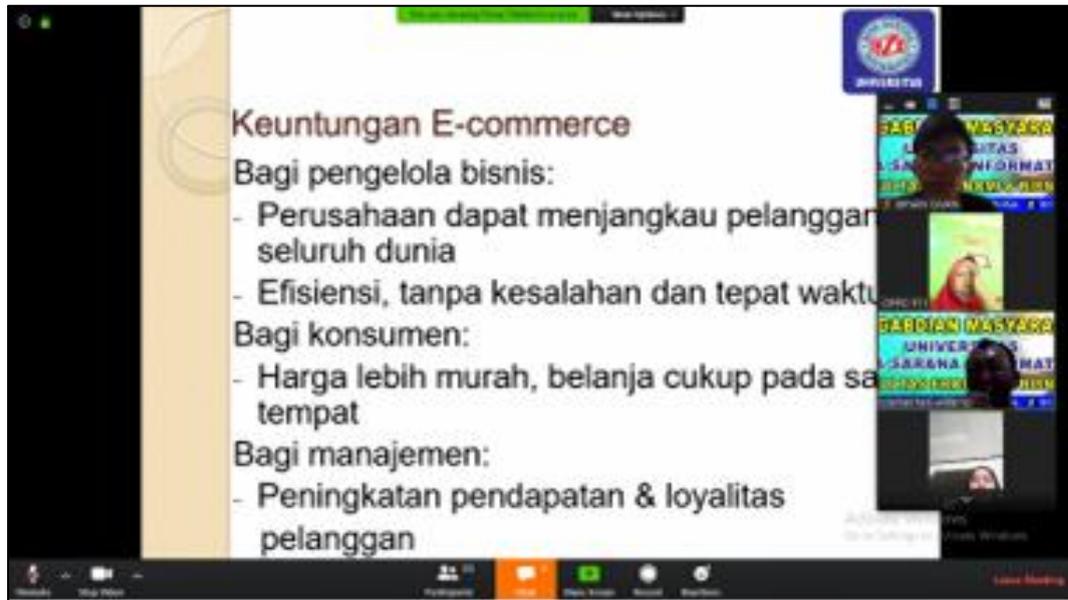
Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan pada pemuda Karang Taruna RW 01 Pinangasia Taman Sari berjalan dengan sangat baik dan lancar. Para peserta pengabdian masyarakat sangat tertarik dengan materi yang disampaikan oleh pengabdian. Materi yang disampaikan mampu diserap dengan baik oleh para peserta pengabdian masyarakat. Dengan membahas materi tentang *e-commerce*, model bisnis terkini, membuat *business plan* hingga tips dan trik berwirausaha membuat para peserta senang dan antusias

Beberapa faktor yang mendukung kegiatan ini adalah jaringan internet terhubung dengan baik sehingga proses ceramah dan diskusi tidak mengalami kendala yang berarti. Faktor selanjutnya yaitu antusiasme dari peserta pelatihan untuk memahami materi tentang *e-commerce*, pentingnya membuat *business plan* hingga kemauan untuk berwirausaha peserta pelatihan. Antusiasme dibuktikan dengan pertanyaan yang muncul saat sesi tanya jawab dan pengerjaan tugas membuat *business plan*. Seperti yang dapat dilihat pada gambar berikut.



Sumber: Dokumentasi LPPM - Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (2020)

Gambar 1. Peserta pelatihan sedang menyimak penyampaian materi



Sumber: Dokumentasi LPPM - Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (2020)

Gambar 2. Penyampaian materi tentang e-commerce

2. Faktor Penghambat Kegiatan

Berlangsungnya kegiatan pengabdian masyarakat di masa pandemi Covid-19 merupakan salah satu faktor penghambat itu sendiri. Saat melakukan perencanaan awal, kelompok pengabdian telah kesulitan dalam menentukan metode yang tepat dalam melaksanakan kegiatan ini. Namun hal tersebut dapat diselesaikan dengan penggunaan media *online* sebagai sarana dalam proses pelatihan. Saat kegiatan berlangsung ditemukan pula kesulitan di sesi awal. Belum terbiasanya peserta pelatihan dalam melakukan pelatihan *online*. Hal ini terlihat dari beberapa kali peserta kesulitan dalam menggunakan beberapa fitur aplikasi pembelajaran *online* (*Zoom Meeting*). Namun hal tersebut hanya berlangsung di awal saja, mengingat diperlukannya adaptasi dengan penggunaan hal-hal yang baru bagi peserta pelatihan. Faktor penghambat lainnya ialah tutor tidak terlalu leluasa dalam memberikan koreksi terkait hasil *business plan* yang telah dibuat oleh peserta. Hal tersebut disebabkan proses perbaikan membutuhkan lebih banyak waktu saat dilakukan secara *online* dibandingkan dengan *offline* dikarenakan ada proses kirim hasil tugas menggunakan email.

3. Tanggapan Peserta Pelatihan

Sebagai bahan evaluasi dari kegiatan tersebut, pada sesi akhir pelatihan diberikan kuesioner sebagai tolok ukur kepuasan peserta dalam pelaksanaan pelatihan ini. Kuesioner

dibuat dengan melampirkan 10 pertanyaan kepada 10 peserta pelatihan. Berikut rekapitulasi hasil kuesioner tersebut :

Tabel 1. Rekapitulasi Jawaban Kuesioner

No	Pertanyaan	Jumlah (peserta)	
		Puas	Tidak Puas
1	Personil/anggota yang terlibat dalam kegiatan pengabdian masyarakat memberikan pelayanan sesuai dengan kebutuhan peserta	9	1
2	Tutor menyampaikan materi kegiatan dengan jelas dan mudah dimengerti oleh peserta	10	0
3	Setiap pertanyaan/permasalahan yang diajukan ditindaklanjuti dengan baik oleh tutor yang terlibat	10	0
4	Materi yang disampaikan sesuai dengan kebutuhan peserta dalam menambah wawasan, pengetahuan, keterampilan dan keahlian peserta	10	0
5	Peserta mendapatkan materi kegiatan berupa modul dan soal latihan	9	1
6	Peralatan untuk menyampaikan materi memadai	10	0
7	Kegiatan pengabdian masyarakat yang disampaikan bermanfaat untuk menambah wawasan, pengetahuan, keterampilan dan keahlian peserta	10	0
8	Saya merasa puas dengan kegiatan pengabdian masyarakat yang diselenggarakan Universitas Bina Sarana Informatika	10	0
9	Kegiatan pengabdian masyarakat yang diselenggarakan Universitas Bina Sarana Informatika sesuai dengan harapan saya	10	0
10	Jika kegiatan ini diselenggarakan kembali, saya bersedia untuk berpartisipasi/terlibat	10	0

Sumber : Hasil kuesioner pelatihan (2020)

Dari tabel 1 dapat disimpulkan bahwa sebagian besar peserta pelatihan merasa puas dengan adanya pelatihan pembuatan *business plan* bagi Karang Taruna RW 01 Pinangisia. Dengan adanya hasil kuesioner tersebut menjadi bahan evaluasi bagi penyelenggara untuk menjadi lebih baik dalam menyelenggarakan pelatihan.

D. SIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pelatihan berjalan dengan lancar dan disambut dengan sangat antusias oleh para peserta. Peserta merasakan bahwa pelatihan yang diberikan sangatlah bermanfaat untuk menunjang tugas kerja mereka terutama dalam hal penguasaan membuat *Business Plan*. Pelaksanaan pengabdian untuk pemuda Karang Taruna RW 01 Pinangisia Jakarta Barat disimpulkan berhasil sampai tahap pelatihan pembuatan *business plan*. Keberhasilan ini ditunjukkan oleh (1) adanya kesesuaian materi dengan kebutuhan pemuda karang taruna RW 01 Pinangisia Jakarta Barat untuk mengembangkan organisasi Karang Taruna menjadi lebih mandiri; (2) adanya tanggapan yang positif dari peserta mengingat materi yang diberikan merupakan salah satu cara untuk bertahan dalam situasi dan kondisi pandemi Covid-19 yaitu dengan membuat *business plan* guna menciptakan *e-commerce*; (3) sebagian besar (80%) peserta pelatihan mampu memahami dan membuat *business plan* dengan sistematis dan benar. Dari 10 peserta, terdapat 8 *business plan* yang berhasil tersusun dengan baik.

Berdasarkan tanggapan dan pertanyaan peserta pelatihan, dalam membuat *business plan* disarankan agar peserta pelatihan dapat mengembangkan kreativitasnya dalam membuat model bisnis yang dikehendaki terutama model bisnis yang terkini. Hal tersebut dikarenakan persaingan usaha semakin berat dan tantangan usaha semakin besar. Maka diperlukan pelaku usaha yang kreatif dalam memasarkan sebuah produk usaha. Untuk selanjutnya pemuda Karang Taruna meminta agar pelatihan serupa dapat dilaksanakan kembali dengan waktu yang lebih panjang dan peserta yang lebih banyak.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih ditujukan kepada para pemuda Karang Taruna RW 01 Kelurahan Pinangisia Kecamatan Tamansari Jakarta Barat dan Universitas Bina Sarana Informatika yang mendukung pelaksanaan kegiatan tersebut.

DAFTAR REFERENSI

- Dan & Bradstreet and Business Credit Service. (1993). *Strategy Plan and Business Plan*. New York: Prentice Hall, Inc.
- Drucker, P. F. (1985). *Inovasi dan Kewiraswastaan: Praktek & Dasar-Dasar*. Jakarta: Erlangga.
- Sanusi, A. (1994). Menelaah Potensi Perguruan Tinggi Untuk Membina Program Kewirausahaan dan Mengantar Kehadiran Pewirausaha Muda. In *Inkubator Bisnis Bandung*. Bandung: STMB-KADIN Jabar.
- Suryana. (2013). *Ekonomi Kreatif, Ekonomi Baru: Mengubah Ide dan Menciptakan Peluang*. Jakarta: Salemba Empat.