



This Journal is available in Universitas Bhayangkara Jakarta Raya online Journals

Journal of Computer Science Contributions (JUCOSCO)

Journal homepage: <https://ejurnal.ubharajaya.ac.id/index.php/jucosco>



Pelatihan Membuat Rencana Bisnis Pada Remaja Karang Taruna Bocah Sawah Bekasi

Dwi Budi Srisulistiowati¹ dan Sri Rejeki^{1,*}

¹ Informatika, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, Jl. Raya Perjuangan no.81, Margamulya, Kota Bekasi, Jawa Barat, Indonesia, dwibudi@dsn.ubharajaya.ac.id, sri.rejeki@dsn.ubharajaya.ac.id

Abstract

Youth is the backbone to develop productivity in the community. Youth is an important figure in every change, so that in youth development it is necessary to have realistic planning, directed and supports development. One of the criteria for measuring the progress of a country is to look at the degree of composition of entrepreneurship, especially that of youth. On this basis, this community service program focuses on youth development in terms of entrepreneurship. The activities carried out are in the form of training online to make business plans, which aim to make young people -especially at Karang Taruna Bocah Sawah RW 05 Kavling Sawah Indah Bekasi - able to understand and understand how to make a good business plan. The total number of participants is 20 participants. In the preparation stage, the team of lecturers as resource persons for the community service program carried out a series of activities, including site surveys, licensing and socialization of the event concept. The next step is site preparation and preparation of training modules and supporting equipment and the next step is training implementation. To measure the success rate of this service activity, that is by looking at the youth who can make their own business plans. It is hoped that in the future the youth will be able to see business opportunities and become strong youths in business.

Keywords — *Ttaining, online, business plan, youth organization*

Abstrak

Pemuda adalah tulang punggung untuk kembangkan produktivitas ditengah masyarakat. Pemuda merupakan sosok yang penting dalam setiap perubahan, sehingga dalam pembangunan pemuda perlu perencanaan realistis, terarah dan mendukung pembangunan. Salah satu kriteria untuk mengukur kemajuan suatu negara adalah dengan melihat derajat komposisi wirausaha, khususnya yang dilakoni oleh para pemuda. Atas dasar hal tersebut, maka program pengabdian kepada masyarakat ini fokus kepada pengembangan pemuda dalam hal wirausaha. Kegiatan yang dilaksanakan berupa pelatihan secara daring membuat rencana bisnis yang bertujuan agar pemuda-pemudi -khususnya pada Karang Taruna Bocah Sawah RW 05 Kavling Sawah Indah Bekasi - dapat memahami dan mengerti bagaimana cara membuat rencana bisnis yang baik. Jumlah peserta secara keseluruhan adalah 20 peserta. Pada tahap persiapan, tim dosen sebagai narasumber program pengabdian masyarakat melaksanakan serangkaian kegiatan, diantaranya survey lokasi, perizinan dan sosialisasi konsep acara. Langkah berikutnya adalah persiapan lokasi dan persiapan modul pelatihan serta peralatan pendukung dan langkah selanjutnya adalah pelaksanaan pelatihan. Untuk mengukur tingkat keberhasilan kegiatan pengabdian ini yaitu dengan melihat para pemuda yang dapat membuat rencana bisnis mereka sendiri. Di harapkan nantinya para pemuda dapat melihat peluang-peluang bisnis serta menjadi pemuda yang tangguh dalam berbisnis.

Kata kunci — *pelatihan, daring, rencana bisnis, karang taruna*

Article info

Submitted (27/12/2021)

Revised (11/01/2022)

Accepted (22/01/2022)

Published (31/01/2022)

Korespondensi: sri.rejeki@dsn.ubharajaya.ac.id

Copyright©Dwi Budi S. 2022. Published by Faculty of Computer Science – Universitas Bhayangkara Jakarta Raya

I. PENDAHULUAN

Pemuda adalah bagian dari populasi. Pemuda adalah tulang punggung untuk kembangkan produktivitas. Lebih dari sepertiga penduduk Indonesia adalah kelompok pemuda (usia 16-30 tahun). Pemuda merupakan sosok yang penting dalam setiap perubahan, sehingga dalam pembangunan pemuda perlu perencanaan realistis, terarah dan mendukung pembangunan. Salah satu kriteria untuk mengukur kemajuan suatu negara adalah dengan melihat derajat komposisi wirausaha dalam struktur sosialnya. Semakin banyak jumlah wirausahawan maka negara tersebut akan semakin maju dan matang. Menanamkan kewirausahaan di masyarakat dapat menjadi solusi untuk mengurangi pengangguran. Dengan melakukan kegiatan wirausaha diharapkan dapat menciptakan lapangan kerja yang pada akhirnya akan berdampak pada peningkatan kesejahteraan masyarakat (Suryadi, 2019).

Pemberdayaan pemuda dapat digunakan sebagai solusi masalah pengangguran. Untuk atasi pengangguran, pemberdayaan dalam bentuk program kewirausahaan pemuda. Program Kewirausahaan Pemuda terdiri dari dua tahap. Yang pertama adalah memberikan pelatihan kewirausahaan pemuda bagi generasi muda yang belum memulai usaha dan akan memulai usaha. Kedua, bimbingan teknis bagi pengusaha muda, yang ditujukan kepada pengusaha muda untuk menjalankan dan mengembangkan usahanya. Dikemukakan bahwa angkatan kerja muda diberikan untuk meningkatkan kemampuan menjadi wirausahawan muda untuk atasi masalah pengangguran. Partisipasi angkatan kerja muda dalam pembangunan dapat dicapai dengan menciptakan lapangan kerja dalam menghasilkan produk atau jasa yang kreatif dan inovatif yang memiliki nilai ekonomi dan dapat memberikan potensi lokal (Andriany, 2013).

Dunia bisnis, apapun jenis bisnisnya, harus terbuka. Dalam situasi terbuka, semua orang berpikir dan bertindak seperti bos, bukan hanya orang yang digaji. Ini juga model bisnis yang mungkin bisa diterapkan saat ini. Saat ini perekonomian Indonesia belum membaik secara signifikan dan menghadapi persaingan global yang sangat besar (Moh. Alifuddin dan Mashur Razak, 2015).

Kata “bisnis” dalam Bahasa Indonesia berasal dari kata “*Business*” dari Bahasa Inggris yang berarti kesibukan. Kesibukan secara khusus berarti berhubungan dengan orientasi profit atau keuntungan. Secara luas bisnis berarti keadaan dimana seseorang atau sekelompok orang sibuk melakukan pekerjaan yang menghasilkan keuntungan (Putri & Prabowo, 2021).

Berwirausaha, baik itu usaha keluarga, sambilan atau usaha kecil menengah, tentunya membutuhkan modal yang baik sebagai modal pengembangan awal dan modal bisnis Anda. Tidak dapat dipungkiri bahwa modal merupakan faktor pendukung, walaupun bukan yang terpenting, modal dapat menjadi

kekuatan yang dapat mendorong pertumbuhan bisnis Anda dan membuat bisnis Anda semakin berkembang. Ketika Anda ingin memperoleh dana tetapi dibatasi oleh peraturan bank, atau Anda takut untuk meminjam dari kredit bank atau pinjaman lainnya, salah satu cara yang dapat Anda lakukan dan buktikan keberhasilannya adalah dengan bekerja sama dengan investor. Saat menjalin kemitraan semacam ini, Anda perlu menyiapkan rencana bisnis untuk mencari pendanaan melalui investasi. Kendala yang paling umum adalah tidak mengetahui bagaimana membuat rencana bisnis yang baik dan benar (Aries Suprpto & Rusdi, 2018).

Aries Suprpto & Rusdi (2018) mengemukakan rencana bisnis digunakan untuk merancang strategi dan rencana bisnis awal. Bisnis akan berjuang untuk tumbuh dengan rencana atau tanpa rencana untuk beroperasi rencana bisnis. Oleh karena itu, bagi pengusaha, mengatur rencana bisnis yang membuat bisnis anda lebih fokus dan berorientasi benar, bisa sukses. Rencana bisnis/bisnis, biasanya berisi satu set standar elemen. Bentuk perencanaan sangat bervariasi, tetapi umumnya rencana bisnis akan berisi komponen-komponen seperti deskripsi perusahaan, produk atau layanan yang dihasilkan perusahaan, Pasar, ramalan atau ramalan masa depan, tim manajemen dan analisis Keuangan/Keuangan. Rencana bisnis adalah dokumen yang menyatakan percaya bahwa perusahaan memiliki kemampuan untuk pengembalian yang memuaskan dan menarik bagi penyandang dana (Aries Suprpto & Rusdi, 2018).

Rencana bisnis adalah dokumen tertulis yang disiapkan oleh seorang pengusaha, yang menggambarkan semua elemen internal dan eksternal yang terkait dengan bisnis perusahaan. Isinya sering merupakan perencanaan terpadu menyangkut pemasaran, permodalan, manufaktur dan sumber daya manusia. (Buchari Alma, 2014). Kurangnya perencanaan usaha oleh pelaku usaha disebabkan karena keengganan dan kurangnya keterampilan perencanaan bisnis tertulis. Hal ini tentunya akan membuat bisnis yang sedang berjalan kehilangan fokus, tidak mampu menghadapi tantangan dan hambatan bisnis yang mungkin ditimbulkan. Masalah semakin pelik, karena selain belum adanya konsep wirausaha yang baik, modal di Indonesia masih terbatas (Masnita et al., 2020). Dengan adanya perencanaan bisnis yang baik dan penerapan strategi pemasaran berdampak positif bagi keberlanjutan kegiatan usaha (Sugiarto, 2019). Strategi pemasaran pada dasarnya adalah sebuah rencana keterpaduan dan penyatuan bidang pemasaran memberikan pedoman bagi kegiatan yang dilakukan untuk mencapai tujuan pemasaran perusahaan (Assauri, 2017).

SWOT adalah singkatan dari Strength, Opportunities, dan Weakness (kelemahan) dan ancaman (threats). SWOT merupakan metode yang sering digunakan sebagai dasar untuk menentukan suatu strategi. Menurut Kotler di Tamara Angelica Direkomendasikan agar analisis SWOT merupakan penilaian terhadap keseluruhan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (Alam, 2018). Menurut Fahmi (2013) analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang

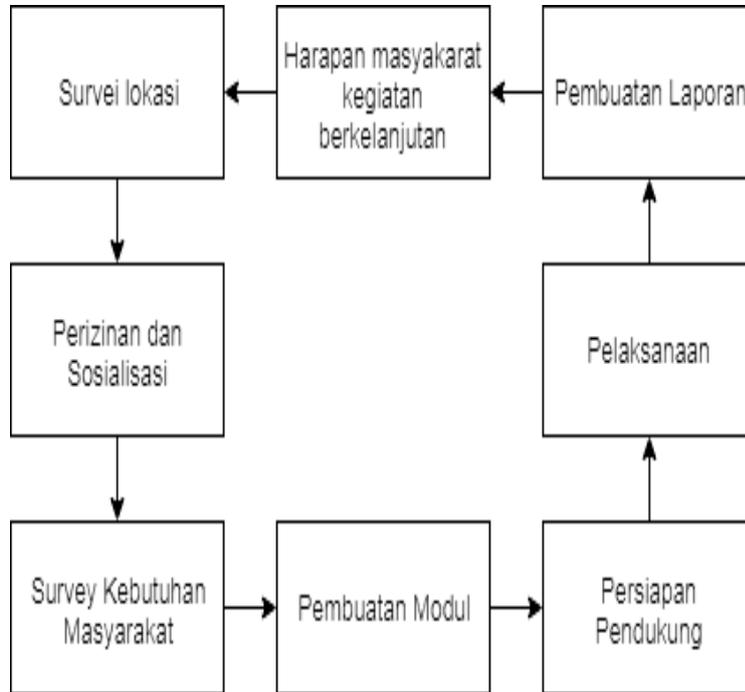
dan ancaman dengan faktor internal kekuatan dan kelemahan. Untuk menganalisis secara lebih dalam tentang SWOT, maka perlu dilihat faktor eksternal dan internal sebagai bagian penting dalam analisis SWOT:

1. Faktor eksternal yaitu faktor yang mempengaruhi terbentuknya peluang dan ancaman. Faktor ini menyangkut dengan kondisi-kondisi yang terjadi di luar organisasi yang mempengaruhi dalam pembuatan keputusan. Faktor ini mencakup lingkungan industri dan lingkungan bisnis makro, ekonomi, politik, hukum, teknologi, kependudukan, dan sosial budaya.
2. Faktor internal, merupakan faktor yang mempengaruhi terbentuknya kekuatan dan kelemahan. Faktor ini menyangkut dengan kondisi yang terjadi dalam organisasi, yang turut mempengaruhi terbentuknya pembuatan keputusan. Faktor internal ini meliputi semua jenis manajemen fungsional: pemasaran, keuangan, operasi, sumberdaya manusia, penelitian dan pengembangan, sistem informasi manajemen dan budaya organisasi (Fahmi, 2013).

II. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan yang dilaksanakan berupa Pelatihan Membuat Rencana Bisnis di Karang Taruna Bocah Sawah RW 05 Bekasi. Materi pelatihan disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat di lingkungan Kavling Sawah Indah Bekasi. Pada tahap persiapan, tim dosen pengabdian masyarakat melaksanakan beberapa kegiatan, diantaranya survey lokasi, perizinan dan sosialisasi konsep acara. Langkah berikutnya adalah persiapan lokasi dan persiapan modul pelatihan serta peralatan pendukung dan langkah berikutnya adalah pelaksanaan. Terwujudnya pengabdian masyarakat merupakan bukti keberhasilan disiplin tim dan dukungan dari lingkungan Kavling Sawah Indah Bekasi. Untuk mengukur tingkat keberhasilan kegiatan pengabdian ini, peserta diberikan kesempatan untuk membuat rencana bisnis mereka sendiri. Tidak lupa juga diberikan angket pre-test (sebelum) pelatihan dan pasca-test kuisisioner (posting) untuk mengukur tingkat keberhasilan kegiatan pengabdian ini. Pelatihan berupa angket, meliputi testing dan testing kemampuan membuat rencana bisnis. Tahap ini dimaksudkan untuk mengetahui kemampuan peserta dalam hal membuat rencana bisnis para peserta pelatihan. Berdasarkan jawaban pre-test dan post-test terlihat perubahan kemampuan peserta sebelum dan sesudah mengikuti pelatihan. Tingkat keberhasilan tersebut dapat dilihat dari tertib dan antusiasme para peserta mengikuti setiap instruksi dan keberhasilan dalam membuat rencana bisnis. Harapan dari Karang Taruna Bocah Sawah Indah Bekasi bahwa kegiatan ini dapat terus dilanjutkan dengan tema-tema inovatif dan ilmu terbaru. Teknik yang dilaksanakan adalah dengan metode daring dengan menggunakan gmeet. Absensi peserta dilakukan dengan

menggunakan *google classroom* dan metode tanya jawab agar para peserta menjadi lebih mudah dan mengerti mengenai membuat rencana bisnis. Gambar-1 berikut adalah tahapan dari pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat:



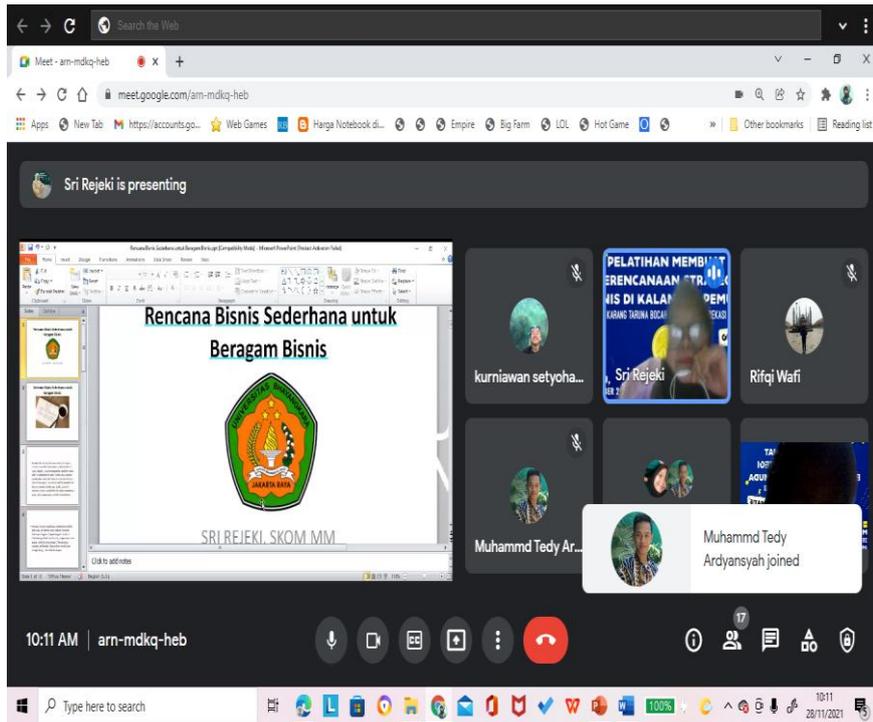
Sumber: Hasil Pelaksanaan (2021)

Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat

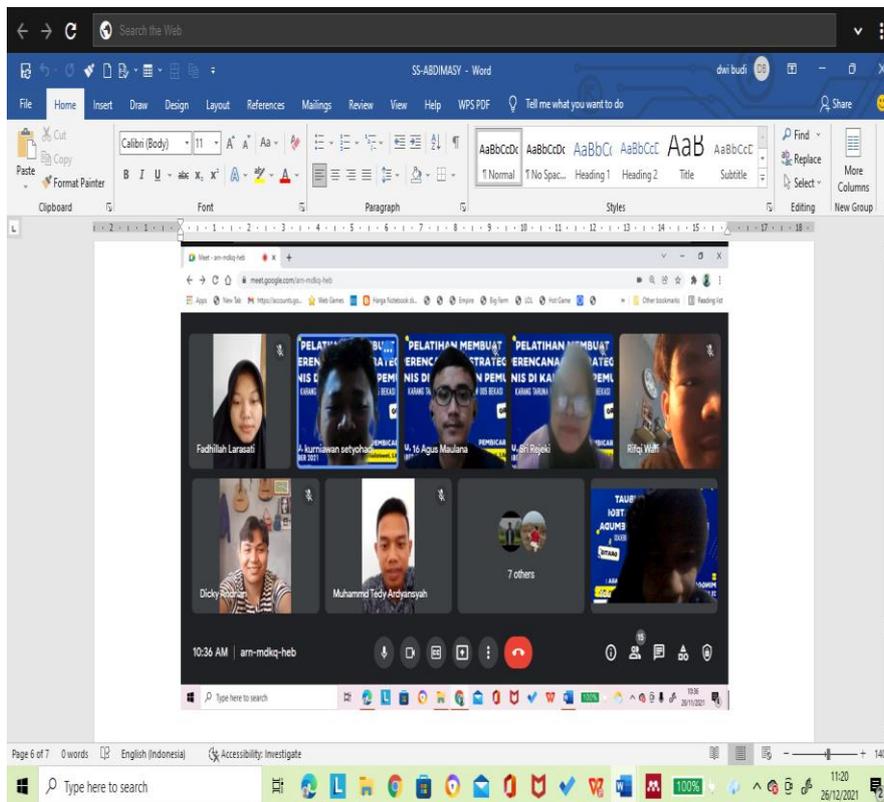
Gambar 1 menjelaskan tahapan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dimulai dari Survey Kebutuhan Masyarakat, Pembuatan Modul, Persiapan Pendukung, Pelaksanaan, Pembuatan Laporan, Harapan Masyarakat Kegiatan berkelanjutan, Survei Lokasi dan Perizinan dan Sosialisasi.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan pelatihan dalam rangka pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan secara daring pada tanggal 28 November 2021 yang berlangsung pada pukul 09.00 sd 12.00. Narasumber terdiri dari dua orang dosen. Jumlah peserta secara keseluruhan adalah 20 peserta yang terdiri dari Para Pemuda dan Pemudi Karang Taruna Bocah Sawah RW 05 Bekasi. Kegiatan pelatihan yang telah dilaksanakan didokumentasikan pada Gambar 2 dan Gambar 3. Para peserta mengikuti pelatihan sangat tertib, proses pelaksanaan saat mengerjakan *pre-test* sampai akhir acara pengerjaan *post-test* para peserta menyimak narasumber lalu diselingi dengan pertanyaan-pertanyaan yang diajukan kepada narasumber, semua pertanyaan yang diajukan peserta menunjukkan antusiasme pada materi yang disampaikan.



Sumber: Hasil pelaksanaan (2021)
Gambar 2. Dokumentasi pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat secara daring



Sumber: Hasil pelaksanaan (2021)
Gambar 3. Para Peserta Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat

Contoh Rencana Bisnis Sederhana

▲ 1. **Halaman judul**
Masukkan informasi bisnis Anda termasuk nama resmi, alamat, dll. Jika sudah memiliki logo bisnis, Anda dapat menambahkannya di bagian atas atau bawah halaman judul.
Nama Bisnis mencakup:

- Tanggal
- Alamat usaha
- Telepon
- Email
- Website
- Jika ditujukan kepada individu atau perusahaan, termasuk:
- Disajikan untuk : "Nama"
- "Perusahaan atau Lembaga Keuangan"

2. **Daftar Isi**
Bagian daftar isi mencakup:

• Ringkasan Eksekutif	Halaman #
• Tinjauan Bisnis / Industri	Halaman #
• Analisis dan Persaingan Pasar	Halaman #
• Rencana Penjualan dan Pemasaran	Halaman #
• Rencana Kepemilikan dan Manajemen	Halaman #
• Rencana Operasional	Halaman #
• Rencana keuangan.....	Halaman #
• Lampiran-Lampiran	

Sumber: Hasil Pelaksanaan (2021)

Gambar 4. Contoh Rencana Bisnis Sederhana

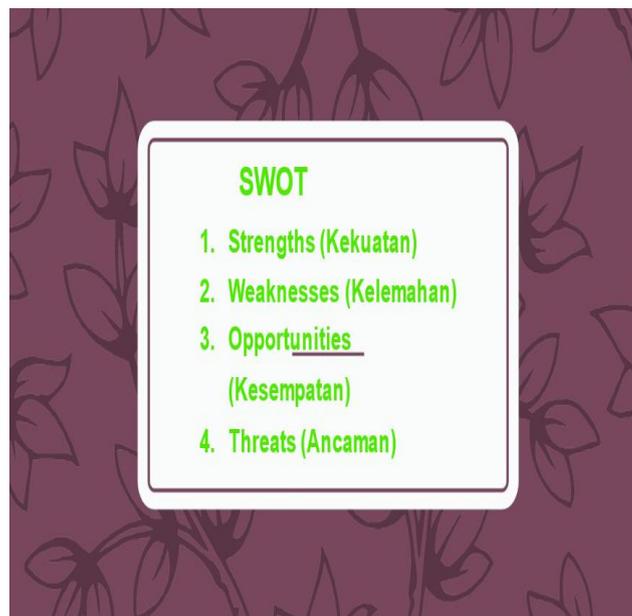


Sumber: Hasil pelaksanaan (2021)

Gambar 5. Strategi Pemasaran

Gambar 4 menjelaskan contoh rencana bisnis sederhana yang bisa dijadikan panduan untuk membuat rencana bisnis. Selanjutnya Gambar 5 menjelaskan strategi pemasaran yang terdiri dari *place*, *product*, *price* dan *promotion*. Place adalah merupakan tempat yang akan kita tuju dengan menggunakan transportasi yang diinginkan ini merupakan suatu rencana yang harus di masukkan dalam kegiatan perencanaan setiap membuat kegiatan. Produk adalah merupakan suatu barang yang bersifat merupakan sebagai segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada

pasar agar menarik perhatian, akuisisi, penggunaan, atau konsumsi yang dapat memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan. *Product* mencakup lebih dari sekedar barang-barang yang berwujud (tangible). *Price* atau harga adalah jumlah yang ditagihkan atas suatu produk atau jasa, lebih luas lagi harga adalah jumlah semua nilai yang diberikan oleh pelanggan untuk mendapatkan keuntungan dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa. *Promotion* atau promosi adalah suatu bentuk kegiatan yang harus dilakukan agar kegiatan kita yang kita kerjakan di ketahui oleh orang banyak bahkan lebih lagi di masyarakat luas dengan tujuan agar suatu produk yang di hasilkan atau jasa dapat di terima oleh masyarakat dan lebih di kenal lagi.



Sumber: Hasil pelaksanaan (2021)

Gambar 6. Analisa dengan SWOT

Gambar 6 menjelaskan Analisa dengan SWOT yang terdiri dari *Strength* (Kekuatan), *Weakness* (Kelemahan), *Opportunities* (Kesempatan), *Threats* (Ancaman).

Dari *pre-tes* dan *post-tes* yang sudah dilaksanakan oleh peserta pelatihan, diperoleh hasil nilai rata – rata *pre-tes* dari 20 peserta adalah 70 sedangkan nilai rata-rata *post-tes* mencapai 90. Dari nilai rata-rata *pre-tes* dan *post-tes* memperlihatkan terjadinya peningkatan nilai sebesar 20. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan memberikan tambahan pengetahuan mengenai peningkatan tentang membuat rencana bisnis. Para peserta pelatihan juga diajarkan untuk dapat membuat rencana bisnis mereka sendiri. Dengan demikian tujuan daripada kegiatan pengabdian masyarakat tercapai dengan baik dan sukses.

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

Pemuda merupakan sosok yang penting dalam pembangunan. Dengan adanya pemuda maka kemampuan menjadi wirausahawan muda bisa untuk atasi masalah pengangguran. Pemuda dapat memahami informasi yang dapat digunakan untuk meningkatkan kualitas hidup. Para peserta dapat berpartisipasi dalam kehidupan bermasyarakat dan dapat melakukan wirausaha yang sesuai dengan minatnya. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat, sosialisasi mengenai membuat rencana bisnis semoga bisa menjadi suatu wadah berkelanjutan dan bermanfaat bagi khususnya pemuda di Karang Taruna Bocah Sawah RW 05 Bekasi.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada Ibu Rafika Sari sebagai pihak yang telah memberikan kesempatan untuk dapat publikasi di jurnal ini.

Referensi

- Alam, Y. (2018). Kompetensi Dosen, Motivasi Belajar Mahasiswa dan Dampaknya terhadap Prestasi Mahasiswa dalam Pembelajaran Pengantar Ekonomi (studi pada mahasiswa program studi Manajemen Informatika AMIK Bina Sriwijaya Palembang). *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Sriwijaya*, 16(1), 23–30. <https://doi.org/10.29259/jmbs.v16i1.6244>
- Andriany, M. (2013). PEMBERDAYAAN PEMUDA MELALUI PROGRAM KEWIRAUSAHAAN PEMUDA. *Jurnal Ilmu Administrasi Negara*, 2(1).
- Aries Suprpto, H., & Rusdi, M. (2018). Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (Abdimas) IKIP Siliwangi PELATIHAN PEMBUATAN PROPOSAL RENCANA BISNIS (BUSINESS PLAN) BAGI SISWA MADRASAH TSANAWIYAH NURUL HIKMAH DAN SMP AL-IHSAN GUNA MENINGKATKAN KEMAMPUAN BERWIRAUSAHA. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (Abdimas)*, 01(2), 81–88.
- Assauri, S. (2017). *Manajemen Pemasaran : Dasar, Konsep dan Strategi*. PT. Raja Grafindo.
- Buchari Alma. (2014). *Kewirausahaan*. Alfabeta.
- Fahmi, I. (2013). *Manajemen Strategis Teori dan Aplikasi*. Alfabeta.
- Masnita, Y., Khomsiyah, & Hermien Triyowati. (2020). Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro (UMi) Melalui Keuangan Inklusi. *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 255–262. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v4i2.3964>
- Putri, D. A., & Prabowo, B. (2021). ANALISIS STRATEGI BISNIS DALAM UPAYA MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN PADA UMKM (Studi Kasus Bakso Super Rasa di Jalan Gayungan Surabaya). *Jurnal Ilmiah Manajemen Ubhara*, 3(1), 117. <https://doi.org/10.31599/jmu.v3i1.865>

- Sugiarto, I. (2019). Impact of Business Plans for the Development of MSMEs. *Budapest International Research and Critics Institute (BIRCI-Journal): Humanities and Social Sciences*, 2(2), 375–379. <https://doi.org/10.33258/birci.v2i2.308>
- Suryadi. (2019). Kewirausahaan dan Pemberdayaan Pemuda Dalam Mengurangi Pengangguran. *Jurnal Ketenagakerjaan*, 14(1), 54–67. <http://journals.kemnaker.go.id/index.php/naker/article/view/55>