

Seminar Kewirausahaan Meningkatkan Jiwa Kewirausahaan Generasi Z Melalui Business Plan Di Desa Mallahae Kecamatan Kajuara Kabupaten Bone

Karmila¹, Sapriadi², Syarigawir³, Nurwahida⁴, Wahidayanti⁵
¹²³⁴⁵Fakultas Ekonomi dan Hukum Islam, Universitas Islam Ahmad Dahlan Sinjai
*e-mail: Karmilamilaaa16@gmail.com¹

Abstrak

Seminar kewirausahaan adalah wadah bagi para generasi Z untuk mendapatkan peluang kewirausahaan serta semangat dalam berwirausaha sekaligus memfasilitasi generasi Z melalui seminar dengan pemateri yang mumpuni. Kegiatan seminar kewirausahaan yang dilakukan di Desa Mallahae Kecamatan Kajuara Kabupaten Bone. Seminar kewirausahaan dengan tema Meningkatkan Jiwa Kewirausahaan Melalui Business Plan. Rencana business plan adalah suatu dokumentasi tertulis, dibuat untuk memproyeksikan keseluruhan informasi mengenai bisnis yang dijalankan. Dalam sebuah business plan biasanya berisi strategi pemasaran dan penjualan bisnis secara detail, income, dan outcome dari bisnis tersebut, kondisi keuangan, dan informasi lainnya. Seminar kewirausahaan ini bertujuan untuk memberikan informasi pada pelaku UMKM dengan meningkatkan jiwa kewirausahaan melalui business plan.

Kata kunci: Kewirausahaan, Generasi Z, Business Plan

Abstract

Entrepreneurship seminars are a place for generation Z to get entrepreneurial opportunities and enthusiasm for entrepreneurship while at the same time facilitating generation Z through seminars with qualified speakers. Entrepreneurship seminar activities conducted in the village of Mallahae, Kajuara sub-district, Bone district. Entrepreneur seminar with the theme of increasing the entrepreneur spirit through a business plan. A business plan is a written documentation, made to project all the information about the business being run. In a business plan usually contains detailed business marketing and sales strategies, income, and outcomes of the business, financial conditions, and other information. This entrepreneurship seminar aims to provide information to UMKM actors by increasing the entrepreneurial spirit through a business plan.

Keywords: Entrepreneurship, Generation Z, Business Plan

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi dan informasi yang pesat pada abad ke-21 telah mengakibatkan terjadinya globalisasi di segala bidang. Planet ini tampaknya tidak memiliki batas dan hambatan teritorial. Penghalang ini telah diruntuhkan oleh membanjirnya informasi jaringan internet secara masif. Karena aksesibilitas komunikasi, globalisasi mengurangi kesenjangan antar negara. Globalisasi berdampak pada banyak elemen, antara lain ekonomi, politik, sosial, dan budaya

Kemajuan teknologi dan informasi berdampak pada kegiatan ekonomi. Adanya pasar bebas di seluruh dunia merupakan akibat dari pengaruh globalisasi terhadap perekonomian internasional. Persaingan akan dimenangkan oleh negara-negara yang menguasai teknologi. Akibat keadaan tersebut, Indonesia dipaksa untuk bekerja keras agar dapat bersaing baik di pasar dalam negeri maupun pasar internasional.

Kewirausahaan adalah nilai yang memanifestasikan dirinya dalam perilaku sebagai sumber daya, kekuatan pendorong, tujuan, taktik, rekomendasi, metode, dan hasil perusahaan. Kewirausahaan adalah keterampilan yang dapat dipelajari setiap orang jika mereka bersemangat untuk memulai perusahaan mereka sendiri. Wirausahawan adalah individu multi talenta yang memahami banyak topik karena ia akan menghadapi berbagai jenis tantangan nantinya di perusahaan yang ia kembangkan. Untuk memahami kewirausahaan dengan lebih baik, Anda harus memahami lebih dari sekadar definisi kewirausahaan. Orang-orang dengan jiwa wirausaha adalah orang yang inovatif, memiliki tujuan yang kuat, optimis, memiliki keterampilan kepemimpinan yang baik, dan berdedikasi.

Rencana bisnis adalah dokumen tertulis yang harus direncanakan oleh pengusaha yang berisi semua faktor eksternal dan internal utama dalam memulai sebuah perusahaan baru. Perencanaan perusahaan merupakan langkah awal yang harus dibuat dengan tujuan yang akan digunakan untuk menyelidiki, memperluas, dan mengimplementasikan ide-ide perusahaan). Sangat penting untuk merencanakan bisnis untuk memahami kekuatan, keterbatasan, kerugian, dan keuntungan perusahaan.

Angkatan kerja di Indonesia terus bertambah dari tahun ke tahun, namun tidak dibarengi dengan peningkatan jumlah lapangan kerja. Akibatnya, terjadi bencana perang jangka panjang. Pada Agustus 2011, Badan Pusat Statistik (BPS) merilis statistik kegiatan terbuka di Indonesia, mengungkapkan bahwa terdapat 7.700.086 orang di pasar tenaga kerja, termasuk 244.687 lulusan SMA dan 492.343 lulusan universitas. Menurut statistik, pendidikan lulusan universitas dalam pekerjaan yang dapat diakses masih relatif rendah di Indonesia.

Pemerintah telah mengatasi masalah pengangguran dengan memulai gerakan kewirausahaan. Namun, mendorong gerakan dengan memasukkannya ke dalam kurikulum pembelajaran kurang berhasil karena tujuan pendidikan hanya terfokus pada domain kognitif dalam bentuk perluasan teori kewirausahaan tanpa diikuti dengan langkah-langkah nyata. Terjemahan teori ke dalam praktik harus dilakukan dengan sangat sukses. Pelatihan kewirausahaan akan mampu mengkomunikasikan pengetahuan teoritis yang lebih terfokus pada domain praktis. Penerapan teori kewirausahaan di dunia nyata membutuhkan penguatan yang cukup untuk menghasilkan wirausahawan yang benar-benar tangguh. Sangat penting untuk memotivasi dan menyajikan contoh dunia nyata dalam elaborasi ini.

Tentu saja, di dalam seminar kewirausahaan ini membahas metode pemasaran apa yang digunakan dalam seminar kewirausahaan ini. Pemasaran adalah fungsi penting dalam setiap organisasi. Akibatnya, metode pemasaran yang sangat baik diperlukan untuk menarik klien dan mengembangkan perusahaan. Seorang pemasar dapat menerapkan banyak metode pemasaran. Strategi

pemasaran harus mencakup elemen-elemen berikut: analisis pasar, perencanaan produk, harga, distribusi, promosi, dan komunikasi.

Tahap pertama adalah menentukan pasar; sebelum melaksanakan prosedur teknis, organisasi harus memahami bagaimana memilih, menentukan, dan memutuskan pasar mana yang akan disasar, pasar mana yang akan dilayani, dan sektor mana yang akan disasar. Perusahaan juga harus melakukan segmentasi pasar agar lebih mudah mengklasifikasikan dan mengaturnya. Karena tidak akan berjalan dengan baik jika dilakukan pendekatan langsung ke seluruh masyarakat.

Kedua adalah perencanaan produk, artinya sebelum memulai pemasaran, Anda harus memiliki strategi produk yang lengkap. Seperti berapa volume produk yang akan dijual, pemasaran, dan sebagainya.

Ketiga adalah harga. Menetapkan harga, memutuskan harga, atau mengelola harga adalah aspek terpenting dari strategi pemasaran. Anda dapat mulai dengan menetapkan harga internal dan kemudian membandingkannya dengan pesaing.

Keempat, distribusi merupakan faktor yang dapat membantu keberhasilan. Distribusi memengaruhi semua layanan, termasuk pelanggan, produsen, agen, pengecer, dan lainnya.

Kelima, promosi dan komunikasi. Jika Anda ingin merek Anda dikenal baik oleh masyarakat, pola dan strategi komunikasi Anda harus baik

2. METODE

Program kerja individu ini dilaksanakan di Kantor Desa Mallahae Kecamatan Kajuara Kabupaten Bone. Kegiatan ini dimulai pada tanggal 17 Maret 2023. Dengan pemateri Bapak Drs. Syarigawir, M.M dan Nurwahida, S.H.I., M.E dan teman-teman KKN-P UIAD Sinjai yang bermitra dengan HIMPESA (Himpunan Mahasiswa Program Studi Perbankan Syariah). Program kerja ini harus diselesaikan sekali saja. Dengan menggunakan Pendekatan ceramah, tanya jawab, dan contoh kasus penyusunan business plan digunakan untuk melaksanakan seminar kewirausahaan ini. Di akhir kegiatan, tenant diminta untuk menulis rencana bisnis berdasarkan sektor bisnis yang akan dibentuk pada akhir kegiatan.

Selain sesi pelatihan persiapan rencana bisnis, juga diamati tenant (orang atau badan hukum yang menyewakan produk, benda, atau properti). Penyewa biasanya dikaitkan dengan bisnis karena transaksi leasing terkait erat dengan uang dan juga pendapatan. Pengamatan penyewa untuk mengukur motivasi penyewa untuk terlibat dalam sesi pelatihan. Alat motivasi yang dibuat mencakup tiga indikator: minat, perhatian, dan ketekunan. Setelah acara pelatihan berakhir, penyewa diminta untuk memberikan umpan balik tentang pelatihan dan kemampuan mereka untuk memahami materi yang disampaikan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Masyarakat Desa Mallahae, Kecamatan Kajuara, Kabupaten Bone masih banyak yang belum memahami perencanaan perusahaan, terutama dalam memilih metode pemasaran. Seperti yang dikatakan sebelumnya, berbagai faktor harus dimasukkan dalam rencana pemasaran. Strategi pemasaran dimaksudkan untuk menentukan harga pasar, perencanaan produk, penetapan harga, distribusi, promosi, dan komunikasi. Tentunya banyak manfaat yang dapat diambil dari hasil seminar kewirausahaan ini, khususnya dalam hal pendekatan kewirausahaan yang kuat melalui company plan. Tentunya para peserta akan mendapatkan ilmu baru dari sesi ini yang dapat mereka terapkan dalam bisnis yang sudah ada. Sesi kewirausahaan berjalan lancar, baik orang tua maupun remaja berpartisipasi dengan gembira.

Meningkatkan semangat kewirausahaan melalui rencana bisnis, tentu saja, sangat penting bagi perusahaan mana pun. Saat memulai bisnis, yang terbaik adalah memulai dengan persiapan yang matang. Setiap upaya perencanaan merupakan persiapan tindakan untuk memastikan bahwa bisnis berjalan lancar dan tanpa bahaya kegagalan. Memulai bisnis memiliki masalah tersendiri. Ini mungkin muncul tidak hanya saat mencari ide baru untuk dijual, tetapi juga saat merencanakan rencana perusahaan, menentukan tujuan pasar, mengendalikan biaya, dan menemukan investor. Rencana bisnis adalah dokumen yang berisi ide perencanaan bisnis. Gagasan, maksud, tujuan, dan target perusahaan semuanya termasuk dalam rencana bisnis. Perencanaan bisnis yang cermat juga dapat digunakan untuk memasarkan barang.

Rencana bisnis sering kali mencakup strategi pemasaran dan penjualan bisnis tertentu, pendapatan dan hasil, situasi keuangan, dan informasi lainnya.

Strategi bisnis dapat terdiri dari komponen-komponen berikut:

- a. Ringkasan Eksekutif Perusahaan (Menjelaskan dengan jelas dan ringkas komponen komponen rencana bisnis yang akan dilakukan)
- b. Deskripsi perusahaan (Meliputi sejarah perusahaan, visi & misi, tujuan, dan mitra)
- c. barang dan Jasa (Jelaskan barang atau jasa yang tersedia dan manfaatnya).
- d. Analisis Pasar (termasuk identifikasi pesaing, analisis swot,dan analisis segmentasi, penargetan, dan penentuan posisi)
- e. Strategi Pemasaran (Termasuk pemasaran offline dan online)
- f. Penganggaran (termasuk strategi keuangan total organisasi)

Tujuan utama rencana bisnis adalah membuat peta jalan, menjelaskan apa yang menjadi fokus, dan menentukan perkiraan bisnis di masa mendatang.

a. Menyediakan *Roadmap*

Rencana bisnis pada dasarnya adalah peta jalan untuk menjalankan perusahaan Anda. Dengan rencana bisnis, Anda dapat mengelola bisnis Anda secara bertahap, dimulai dengan visi bisnis Anda dan bagaimana Anda akan mencapai tujuan, target pasar, segmen pasar, dan operasi bisnis Anda.

b. Memperjelas Fokus Bisnis

Kami sering menjumpai pemilik bisnis yang mengalami kesulitan dalam menjalankan operasinya. Adanya contoh rencana bisnis akan membantu memperjelas fokus perusahaan. Dengan fokus yang ditentukan, pemilik bisnis dapat mempertahankan rute bisnis yang telah ditetapkan sebelumnya. Bisnis dengan fokus yang jelas akan lebih mudah untuk memenuhi tujuan atau aspirasi perusahaan. Ada beberapa contoh rencana bisnis minuman yang bisa dipilih.

c. Sebagai Bukti Keseriusan

Rencana bisnis tidak hanya bermanfaat bagi pemilik bisnis, tetapi juga bagi pemangku kepentingan atau investor yang akan mendukung usaha Anda. Rencana bisnis tidak diragukan lagi dapat berfungsi sebagai pengidentifikasi untuk komitmen Anda tentang mendirikan perusahaan. Rencana bisnis juga dapat berguna sebagai gambaran pertimbangan investor untuk perusahaan Anda.



Gambar 1 : Pemateri Seminar, Aparat Desa, Serta Anggota Himpesa



Gambar 2 : Foto Bersama Dengan Pemateri

4. KESIMPULAN

Seminar kewirausahaan dengan tema meningkatkan Jiwa Kewirausahaan Generasi Z Melalui Business Plan Di Desa Mallahae Kecamatan Kajuara Kabupaten Bone dalam menyampaikan informasi dengan memberikan pemahaman kepada generasi Z dan membangkitkan jiwa interpreneur generasi Z melalui bussines Plan dengan untuk memproyeksikan keseluruhan informasi mengenai bisnis yang dijalankan. Dalam sebuah business plan biasanya berisi strategi pemasaran dan penjualan bisnis secara detail, income, dan outcome dari bisnis tersebut, kondisi keuangan, dan informasi lainnya. Seminar kewirausahaan ini bertujuan untuk memberikan informasi pada pelaku UMKM. Dari seminar kewirausahaan yang telah di selenggarakan, semoga generasi Z semangat untuk berwirausaha dengan menggunakan bussines plan sehingga dapat menjadi wirausaha yang inovatif dan kreatif

DAFTAR PUSTAKA

- Endah Andayani, Lilik Sri Hariani, & Nurul Ain. (2018). *Langkah Awal Memulai Usaha Melalui Business Plan*. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat.84-88.
- Ismail, Fauzan Putraga Al-Bahri, Lukman Ahmad, & Abdus Salam. (2020). *IbM Pelatihan Kewirausahaan Sebagai Upaya Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan Dan Menggali Ide Usaha Baru*. Jurnal Pengabdian Nasional (JPN) Indonesia. Vol 1 No.1.
- RR.Dyah Astarini, Reniati Karnasi, Wahyuni Rusliyana Saria, & Marneta Ekaputri Powel Hartono. (2021). *Workshop Pembuatan Business Plan Ditinjau Dari Aspek Keuangan Bagi Calon Wirausaha Muda*. Jurnal Pengabdian Masyarakat Vol 3 No. 1.

<https://k1ngcorporation.com/strategi-pemasaran/>

<https://majo.id/solusi/detail/contoh-bisnis>

Sa'dulloh. (2010). *9 Cara Praktis Menghafal Al-Qur'an* . Jakarta: Gema Insani.

Sunarto. (2017). *Ice Breaker dalam Pembelajaran Aktif*. Surakarta: Yuma Pustaka.

Syarmudin, A. (2006). *Panduan Kurikulum dan Pengajaran TK/TPA* . Palembang: LPPTKA
BKPRMI.