
PERENCANAAN BISNIS SEBAGAI KOMPAS BAGI WIRAUSAHAWAN PEMULA

Pandapotan Sitompul¹, Miska Irani Tarigan², Elvin Susanto Telaumbanua²

¹Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Santo Thomas,
Jl. Setia Budi No. 479 – F Tanjung Sari – Medan 20132,

²Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Santo Thomas,
Jl. Setia Budi No. 479 – F Tanjung Sari – Medan 20132,

pandapotan_sitompul@ust.ac.id, miska_irani@ust.ac.id, elvinsiganteng@gmail.com

Abstrak

Latar belakang penulisan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dan CSR ini adalah pentingnya suatu perencanaan bisnis bagi wirausahawan pemula dalam merintis awal bisnis yang ditekuninya sebagai pedoman dalam menjalankan bisnis. Masalah dalam penelitian ini adalah bagaimanakah perencanaan bisnis yang sederhana, baik dan benar bagi wirausahawan pemula? Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dan CSR ini adalah untuk memberikan penguatan pengetahuan dan keterampilan dalam hal perencanaan bisnis yang sederhana, baik dan benar kepada wirausahawan pemula. Adapun yang menjadi peserta dari *workshop* ini adalah 20 mahasiswa Universitas Katolik Santo Thomas yang telah lulus dalam matakuliah Kewirausahaan dan berminat menjadi wirausahawan pemula. Metode yang digunakan dalam pelatihan ini adalah metode *workshop*. Kegiatan *workshop* ini didanai dari dana CSR perusahaan bisnis yang berkegiatan di Propinsi Sumatera Utara. Hasil kegiatan dari pelatihan ini adalah dihasilkannya proposal bisnis wirausahawan pemula yang dapat langsung diimplementasikan di dunia usaha / bisnis.

Kata Kunci: Wirausahawan Pemula, CSR, *Business Plan*

PENDAHULUAN

Kewirausahaan adalah kata yang sangat akrab kita dengar belakangan ini. Semarak berwirausaha bergaung seiring berkembangnya teknologi, yang mengisyaratkan besarnya kesempatan berkreasi dan berinovasi dalam berbagai bidang (Manurung, 2021).

Buat yang bercita-cita untuk menjadi seorang pengusaha termasuk mahasiswa yang baru merampungkan studynya, maka penting untuk mengetahui apa itu perencanaan bisnis (perencanaan usaha). Keberadaan perencanaan usaha ini sangat penting untuk sebuah usaha karena

tanpa adanya perencanaan yang matang dan baik, maka sulit bagi seorang pengusaha untuk mencapai sebuah kesuksesan. Lantas, apa pengertian dari perencanaan bisnis dalam dunia bisnis? Apa tujuan dan manfaatnya?

Rencana bisnis pada dasarnya adalah merupakan proses pengambilan keputusan dan dasar bagi tindakan-tindakan / kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan pada masa mendatang (Saiman, 2014). Perencanaan bisnis atau *business plan* merupakan aktivitas atau kegiatan penting yang harus disiapkan sebelum memulai sebuah

usaha. Dalam business plan, perlu menuliskan secara rinci tentang konsep bisnis, keuangan, pemasaran, dan hal terkait lainnya. Hal ini bertujuan agar bisnis memiliki persiapan yang matang, sehingga lebih mudah untuk mencapai kesuksesan daripada tidak memiliki persiapan rencana sama sekali. Selain perlu mengetahui pengertian dari *business plan*, juga perlu tahu apa tujuannya.

Melakukan perencanaan dalam sebuah usaha sangat krusial karena bertujuan agar usaha tersebut berjalan dengan stabil dan semakin sukses. Selain itu, masih banyak tujuan lainnya dari rencana bisnis yang harus dilakukan, yakni sebagai berikut.

Memastikan bisnis sesuai visi misi, tujuan pertama dari perencanaan bisnis yaitu untuk memastikan bahwa bisnis yang dijalankan berjalan sesuai dengan visi dan misi yang sudah ditentukan di awal. Tidak hanya itu, dengan membuat rencana bisnis, maka bisa melakukan peninjauan kembali terhadap aktivitas bisnis yang dilakukan secara berkala dan dapat menggunakan hal tersebut sebagai bahan analisa dan evaluasi.

Menghitung sumber daya, tujuan kedua dari pembuatan rencana bisnis yaitu agar pengusaha bisa mengetahui berapa jumlah sumber daya yang diperlukan untuk kegiatan operasional perusahaan. Hal ini juga termasuk gambaran yang jelas tentang jumlah SDM serta masing-masing keahlian yang diperlukan. Jika sudah mengetahui jumlah sumber daya yang dibutuhkan, maka bisa menentukan jumlah biaya yang diperlukan untuk sumber daya tersebut.

Membuat estimasi profit bisnis, tujuan dari perencanaan bisnis yang selanjutnya yaitu bisa membuat kapan bisnis akan membuat profit yang ditargetkan. Selain itu, juga bisa menyusun strategi untuk mencapai target profit tersebut sesuai dengan timeline. Evaluasi rencana bisnis selanjutnya. Tujuan terakhir dari pembuatan rencana bisnis adalah agar bisa melakukan evaluasi untuk usaha atau bisnis selanjutnya. Sebagai contoh, jika dalam perencanaan sebelumnya terdapat masalah, maka bisa mencari solusi agar rencana bisnis selanjutnya tidak terjadi masalah atau kendala yang sama.

Dalam menghadapi peran dalam membangun perekonomian bangsa, para generasi millennial akan memunculkan beberapa profesi dari karya-karya kreatif dan inovatif para

generasi millennial, seperti *Start Up, Content Creator, Barista, Fotografer, Youtuber*, dan masih banyak lagi. Semua ini merupakan bentuk-bentuk usaha yang dilakukan para millennial untuk mencapai kesuksesan. Karena itu berwirausaha atau membuka usahanya sendiri sangat penting bagi generasi millennial selain untuk mencapai keuntungan dan mengekspresikan diri melalui usaha sendiri, berwirausaha juga dapat membuka lapangan pekerjaan dan bermanfaat untuk masyarakat. Wirausaha adalah setiap orang yang memulai sesuatu bisnis baru dengan proses penerapan kreatifitas dan inovasi yang baru dan berbeda dengan para pesaingnya, memanfaatkan peluang dengan menggunakan waktu, modal dan resiko serta menerima balas jasa (Simanihuruk, 2021).

Menjadi pengusaha maupun karyawan merupakan sebuah profesi yang paling diminati para lulusan perguruan tinggi. Berwirausaha merupakan suatu kegiatan menciptakan usaha atau memulai suatu usaha. Kewirausahaan dikatakan sangat penting karena dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi secara umum di suatu negara. Salah satu usaha yang paling tepat untuk menanggulangi masalah pengangguran saat ini adalah berwirausaha. Begitu juga menjadi karyawan, instansi atau perusahaan dapat berkembang jika terdapat karyawan-karyawan yang berpotensi untuk mengembangkan sebuah perusahaannya. Berdasarkan beberapa pendapat tersebut, dapat disimpulkan bahwa keuntungan menjadi wirausaha yaitu memiliki kesempatan untuk mencapai tujuan yang dikehendaki sendiri, membantu masyarakat dengan usaha-usaha yang nyata, berkesempatan menjadi bos, bebas melakukan apapun pada usahanya, termotivasi untuk sukses, bebas mengelola keuangan sendiri, dan mendapatkan laba. Adapun kelemahan menjadi wirausaha yaitu pendapatan tak pasti, jam kerjanya panjang, tanggung jawab besar yang meliputi semua hal, pada awal usaha labanya kecil dan memiliki kemungkinan gagal. Dari hasil survey dengan beberapa alumni Fakultas Ekonomi Unika Santo Thomas Medan, alasan responden lebih memilih minat berwirausaha di masa pandemic Covid-19 adalah karena dimasa pandemi Covid-19 seperti ini,

banyak perusahaan-perusahaan yang mengurangi jumlah pegawainya, jadi sulit jika harus mencari pekerjaan. Dengan berwirausaha mereka dapat membuka lapangan pekerjaan baru untuk orang-orang yang terkena dampak pandemic Covid-19. Responden juga ingin mengimplementasikan ilmu kewirausahaan yang telah dipelajari dimasa kuliah untuk diterapkan. Menjadi seorang pengusaha, kegiatan berwirausaha ini dapat mengembangkan kemampuan dan potensi diri dalam mengelola keuangan yang jauh lebih baik lagi ketimbang harus menjadi karyawan pada pandemi saat ini. Dari hasil wawancara, alumni Fakultas Ekonomi Unika Santo Thomas Medan yang memilih minat bekerja sebagai karyawan, mereka menginginkan setelah mendapatkan pengalaman kerja di dunia kerja, mereka baru akan mencoba untuk memulai berwirausaha. Karena dengan mendapatkan pengalaman di dunia kerja, dapat menjadikan patokan dalam membuat usaha serta penghasilan. Menjadi seorang karyawan juga lebih terjamin di masa pandemi dengan perekonomian yang tidak menentu ini. Mereka juga menyampaikan bahwa merintis suatu usaha di masa pandemi Covid-19 bukanlah hal yang mudah, terlebih banyak yang belum memiliki cukup modal untuk dapat berwirausaha. Modal untuk berwirausaha menjadi poin utama yang banyak dikeluhkan para responden. Oleh karena itu, bekerja sebagai karyawan adalah keputusan yang baik (Tamba, 2022).

Praktik pendidikan secara daring ini dilakukan oleh berbagai tingkatan pendidikan mulai dari SD, SMP, SMA, hingga perguruan tinggi. Pembelajaran secara daring ini membuat mahasiswa memiliki waktu luang yang dapat mereka gunakan untuk berbagai hal, salah satunya berwirausaha. Wirausahawan adalah orang yang bertanggung jawab dalam menyusun, mengelola, dan mengukur risiko suatu usaha. Banyak faktor yang memengaruhi seseorang ingin berwirausaha, rangsangan sesuai dengan kebutuhan, minat seseorang, faktor perekonomian, atau hanya sekedar mengisi waktu luang.

Wirausaha merupakan salah satu pendukung yang menentukan maju mundurnya perekonomian suatu negara, karena bidang

wirausaha mempunyai kebebasan untuk berkarya dan mandiri. Wirausaha inilah yang mampu menciptakan lapangan kerja baru agar mampu menyerap tenaga kerja. Menjadi pengusaha merupakan alternatif pilihan yang tepat. Dengan berwirausaha berarti menyediakan lapangan kerja bagi diri sendiri dan tidak perlu bergantung kepada orang lain dan apabila usahanya semakin maju akan membuka lapangan kerja bagi orang lain. Dengan meningkatnya wirausahawan dari kalangan sarjana akan mengurangi pertambahan jumlah pengangguran bahkan menambah jumlah lapangan pekerjaan. Pengaruh praktik lapangan wirausaha, pengalaman-pengalaman yang di dapat dari seorang mahasiswa yang berwirausaha secara sederhana akan meningkatkan semangat wirausaha dalam diri mahasiswa (Tamba, 2021).

Zimmerer, Scarborough dan Wilson (2008: 20) dalam penelitian yang berjudul Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Kepribadian dan Lingkungan Keluarga Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Santo Thomas Medan yang ditulis oleh Saragih Nawary et all, bahwa salah satu faktor pendorong pertumbuhan kewirausahaan di suatu negara terletak pada peranan universitas melalui penyelenggaraan pendidikan kewirausahaan baik dalam kegiatan perkuliahan maupun kegiatan seminar dan praktik kewirausahaan. Pihak universitas bertanggung jawab dalam mendidik dan memberikan kemampuan wirausaha kepada para lulusannya dan memberikan motivasi untuk berani memilih berwirausaha sebagai karir mereka (Saragih, 2022).

METODE

Kegiatan yang diselenggarakan meliputi *workshop* dan pembuatan *business plan* dengan menggunakan model *Business Model Canvas*. Luaran yang dihasilkan ialah publikasi pada jurnal / Prosiding PKM CSR Vol. (2022), e-ISSN: 2655-03570. Adapun yang menjadi peserta *workshop* ini adalah mahasiswa di Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Santo Thomas yang telah lulus dalam mata kuliah Kewirausahaan dan mempunyai keinginan menjadi wirausahawan. *Workshop* adalah sebuah

pertemuan di mana sekelompok orang terlibat dalam diskusi intensif dan aktivitas pada subjek atau proyek tertentu. Para peserta dilibatkan secara lebih aktif.

Workshop ini dilaksanakan di kampus Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Santo Thomas Medan selama 5 hari kerja dari tanggal 5 sampai 9 September 2022, dari pukul 08.00 – 16.00 yang diikuti 20 orang peserta.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. HASIL

Hasil Hasil dari workshop 5 (lima) hari bagi wirausahawan pemula ini diperolehnya pengetahuan tentang perencanaan bisnis (*business plan*) bagi wirausahawan pemula yang mana *business plan* ini dapat digunakan oleh wirausahawan pemula ketika mereka memulai usahanya.

Hari pertama workshop dilaksanakan Senin 5 September 2022, dihadiri 20 peserta workshop calon wirausahawan pemula. Di hari pertama ini instruktur *workshop* bapak Pandapotan Sitompul memberikan materi tentang Deskripsi Perusahaan. Deskripsi perusahaan ini menggambarkan mengenai sejarah perusahaan, visi dan misi, mitra perusahaan, serta ringkasan tujuan bisnis perusahaan. Deskripsi perusahaan ini memegang peran penting untuk menarik perhatian investor. Setiap selesai instruktur Pandapotan Sitompul menyampaikan materi deskripsi perusahaan, peserta workshop langsung mempraktikkan / membuat deskripsi perusahaan di bawah bimbingan ibu Miska Irani Tarigan.

Hari kedua workshop dilaksanakan Selasa 6 September 2022, dihadiri 20 peserta *workshop* calon wirausahawan pemula. Di hari kedua ini instruktur *workshop* ibu Miska Irani Tarigan memberikan materi tentang Analisis Pasar. Dalam sesi analisis pasar atau *market analysis* adalah bagian yang tidak kalah penting dalam *business plan* atau rencana bisnis. Pasalnya, suatu perusahaan butuh target pasar yang tepat untuk mengidentifikasi tingkat persaingan serta siapa saja kompetitornya. Hal yang harus diperhatikan dalam analisis pasar adalah mengetahui kebutuhan pasar serta bagaimana produk atau layanan bisnis dapat memenuhi kebutuhan pasar tersebut. Peserta *workshop* juga diajarkan bagaimana melakukan

riset pasar untuk mengetahui target pasar. Setiap selesai instruktur Ibu Miska Irani Tarigan menyampaikan materi analisis pasar, peserta *workshop* langsung mempraktikkan / membuat analisis pasar di bawah bimbingan bapak Pandapotan Sitompul.

Hari ketiga *workshop* dilaksanakan Rabu 7 September 2022, dihadiri 20 peserta *workshop* calon wirausahawan pemula. Di hari ketiga ini instruktur *workshop* bapak Pandapotan Sitompul memberikan materi tentang Produk atau Layanan. Dalam sesi produk / layanan ini, peserta *workshop* memasukkan produk atau layanan yang mereka akan tawarkan dalam rencana bisnisnya. Peserta diminta menggambarkan bagaimana produk atau layanan yang mereka tawarkan dapat memberikan keuntungan yang besar bagi bisnis mereka. Tak lupa instruktur mengingatkan agar peserta *workshop* menjelaskan produk secara rinci. Sebagai contoh, suatu bisnis menyediakan layanan belajar *online* dengan tema pengembangan karier dan akan diisi oleh pakar dari bidangnya masing-masing. Hal tersebut akan semakin menarik perhatian investor karena mereka tahu secara jelas apa yang kamu tawarkan. Setiap selesai instruktur Pandapotan Sitompul menyampaikan materi produk atau layanan, peserta *workshop* langsung mempraktikkan / membuat produk atau layanan di bawah bimbingan ibu Miska Irani Tarigan.

Hari keempat *workshop* dilaksanakan Kamis 8 September 2022, dihadiri 20 peserta workshop calon wirausahawan pemula. Di hari kedua ini instruktur *workshop* ibu Miska Irani Tarigan memberikan materi tentang *Strategi Marketing*. Dalam sesi *strategi marketing* ini instruktur menjelaskan bagaimana peserta workshop menerapkan *strategi marketing*-nya untuk menjangkau pelanggan serta mempertahankannya dengan cara melalui iklan *online*, *offline*, ataupun melalui *platform* media sosial. Setiap selesai instruktur Ibu Miska Irani Tarigan menyampaikan materi *strategi marketing*, peserta workshop langsung mempraktikkan / membuat strategi marketing di bawah bimbingan bapak Pandapotan Sitompul.

Hari kelima *workshop* dilaksanakan Jum'at 9 September 2022, dihadiri 20 peserta *workshop* calon wirausahawan pemula. Di hari kelima ini

instruktur workshop bapak Pandapotan Sitompul memberikan materi tentang Rencana Keuangan. Dalam rencana keuangan atau *financial planning* adalah bagian yang harus dicermati oleh peserta *workshop* dalam membuat *business plan*. Dalam rencana keuangan ini peserta harus membuat laporan keuangan dengan detail, seperti *budgeting* dan data-data keuangan lainnya. Pastikan bagian ini dikerjakan oleh seseorang yang ahli dalam finansial supaya tidak salah hitung. Setiap selesai instruktur Pandapotan Sitompul menyampaikan materi rencana keuangan, peserta *workshop* langsung mempraktikkan / membuat rencana keuangan di bawah bimbingan ibu Miska Irani Tarigan.

Di bagian akhir dari sesi ini, instruktur bapak Pandapotan Sitompul memberikan materi

penulisan *Executive Summary*. Bagian pertama yang harus dimasukkan ke dalam *business plan* adalah *executive summary*. *Executive summary* menguraikan informasi apa pun tentang perusahaan, mulai dari lokasi, karyawan, produk, target pasar, manajemen perusahaan. Secara garis besar, bagian ini akan pertama kali dilihat oleh investor saat pebisnis mengajukan pendanaan. Oleh karenanya, buat *executive summary* secara singkat, padat, dan jelas agar investor tertarik terhadap bisnis yang kita jalankan. Setiap selesai instruktur Pandapotan Sitompul menyampaikan materi *executive summary*, peserta *workshop* langsung mempraktikkan / membuat *executive summary* di bawah bimbingan ibu Miska Irani Tarigan.



Gambar 1. Kegiatan Workshop 5 Hari Pembuatan Business Plan PKM CSR di Kampus Unika Santo Thomas

Dalam membuat rencana bisnis, kita tidak boleh melupakan SDM yang akan mengoperasikan usahanya. H. Chairil M. Noor et al dalam papernya yang berjudul Esensi Perencanaan Bisnis yang Memadai Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang diterbitkan di Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat “JURNAL ABDIMAS BSI” menyimpulkan “sebaik apapun rencana bisnis dibuat tidak akan memberikan hasil yang maksimal jika tidak diimbangi dengan komitmen yang baik dari segenap sumber daya manusia dalam mengoperasikan usahanya” (Chairil M. Noor, 2018).

2. PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil dari workshop penyusunan rencana bisnis (*business plan*) bagi wirausahawan pemula, setelah melihat definisi, jenis-jenis, dan manfaatnya, jelas bahwa *business plan* adalah sebuah dokumen yang wajib dimiliki oleh setiap calon wirausahawan pemula. Meskipun demikian, membuatnya bukanlah perkara yang mudah. Ada langkah-langkah yang harus diikuti peserta agar rencana bisnis mereka bisa efektif. Berikut ini bagaimana cara untuk membuat *business plan* yang baik? Berikut adalah pemaparannya.

Ketahui kondisi kompetitor, untuk membuat *business plan* yang efektif, hal yang harus dilakukan perusahaan adalah menganalisis kondisi perusahaan kompetitor. Bersiaplah untuk menyebutkan nama mereka dan beri tahu apa yang membuat perusahaanmu berbeda dari setiap kompetitor. Apabila diperlukan, sediakan dokumen pendukung seperti *competitive advantage* dan bukti lainnya.

Ketahui pembaca dokumen, hal berikutnya yang perlu dilakukan perusahaan saat membuat *business plan* adalah mempertimbangkan pembaca dokumen. Hal ini diperlukan agar perusahaan dapat menggaet minat dari berbagai pihak secara maksimal. Peserta workshop sejatinya memerlukan beberapa versi rencana bisnis. Satu untuk bankir atau pemodal ventura, satu untuk

investor individual, lalu satu lagi untuk perusahaan yang ingin melakukan *joint venture*.

Miliki bukti untuk setiap klaim yang dibuat, memiliki bukti untuk setiap klaim yang dibuat adalah hal penting yang perlu diselesaikan perusahaan saat membuat *business plan*. Dokumen dan bukti-bukti ini diperlukan sebagai cara untuk mendapatkan persetujuan dari seluruh investor. Sebagai contoh, jika perusahaan berharap untuk menjadi pemimpin industri dalam waktu enam bulan, mereka harus bisa menyertakan dokumen pendukung, seperti laporan keuangan.

Jangan bertele-tele, Kesalahan banyak perusahaan adalah menulis *business plan* yang terlalu bertele-tele. Hal ini bukannya memberikan manfaat, tetapi, justru malah merugikan perusahaan. Pasalnya, pembahasan dan klaim yang dijelaskan secara bertele-tele hanya akan membingungkan investor. Bahkan, sebenarnya mereka tidak akan membaca penjelasan secara menyeluruh. Sebagai solusi, tuliskan penjelasan dan klaim dalam dokumen secukupnya. Lalu, supaya bisa terlihat lengkap dan meyakinkan, sediakan dokumen pendukung.

Jelaskan setiap rincian secara realistis, terakhir, perusahaan harus menjelaskan setiap bagian dari rencana bisnis secara realistis. Selalu asumsikan bahwa hal-hal akan memakan waktu 15 persen lebih lama dari yang kamu perkirakan, seperti 20 atau 23 minggu dari sekarang. Hal ini sejatinya diperlukan untuk mengurangi risiko kegagalan. Selain itu, penjelasan yang realistis juga akan lebih menggugah bagi investor dan *partner* perusahaan.

Pada tahap akhir dari workshop ini, seluruh peserta diminta untuk mengisi komponen-komponen yang ada dalam *business plan* model canvas sesuai dengan karakteristik usahanya masing-masing. Dalam pelaksanaan pembuatan *business plan* model canvas ini, hasil yang didapat antara lain adalah: 1) 30% peserta atau sebanyak 6 peserta mampu membuat *business plan* model canvas secara baik dan benar; 2) 20% peserta atau sebanyak 4 peserta sudah dapat menentukan komponen *value propositions* namun masih kesulitan dalam membuat *business plan* secara

keseluruhan; 3) 50% peserta atau atau sebanyak 10 peserta masih belum mampu menentukan komponen *value propositions* dan membuat business plan secara keseluruhan.

Dalam rangka menilai hasil kegiatan, maka evaluasi yang dilakukan antara lain adalah dengan memberikan kuesioner penilaian peserta terhadap pelaksanaan kegiatan yang berkaitan tentang kualitas pembicara, bahan materi, suasana dan prasarana kegiatan,

Berikut ini adalah hasil penilaian peserta yang telah dikategorisasi terhadap kinerja kegiatan.

Tabel 1. Kategorisasi Hasil Penilaian Peserta Terhadap Kinerja Kegiatan

No.	Materi	Kategorisasi			Jumlah
		Baik	Cukup	Kurang Baik	
1	Pembicara	16	4	0	20
2	Materi	18	2	0	20
3	Suasana	18	2	0	20
4	Sarana	14	6	0	20

Berdasarkan hasil penilaian peserta atas kinerja kegiatan dapat dikatakan bahwa pelaksanaan kegiatan PKM-CSR ini secara umum dinilai baik oleh seluruh peserta baik dari segi pembicara, materi, suasana maupun sarana dan prasarana.

KESIMPULAN

Kesimpulan

Kesimpulan berisi rangkuman hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat dan implikasi dari kegiatan yang dilaksanakan. Beberapa hal yang dapat disimpulkan atas pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah sebagai berikut : 1) Kegiatan diikuti oleh 20 mahasiswa Prodi Manajemen yang telah lulus mata kuliah Kewirausahaan; 2) Hasil pelaksanaan kegiatan diantaranya adalah 30% peserta mampu membuat business plan model canvas secara baik dan benar, 20 % peserta sudah dapat menentukan

komponen *value propositions* namun masih kesulitan dalam membuat business plan secara keseluruhan dan 50% peserta masih belum mampu menentukan komponen *value propositions* dan membuat business plan secara keseluruhan. Untuk peserta yang sudah dapat menentukan komponen *value propositions*, kemudian ditindak lanjuti dengan melaksanakan kunjungan ke lokasi mitra dan dibimbing secara khusus untuk membuat business plan secara lengkap; 3) Hasil evaluasi kinerja kegiatan memberikan hasil mayoritas peserta memberikan penilaian sangat baik kepada kemampuan pembicara dalam menyampaikan materi, isi materi, suasana pelatihan serta sarana dan prasarana.

Implikasi

Implikasi hasil kegiatan PKM-CSR ini adalah: 1) Adanya peserta yang kurang memahami penyusunan business plan dapat ditindak lanjuti dengan melakukan kunjungan langsung ke tempat atau lokasi usaha mitra untuk memberikan bimbingan dan pembinaan dalam hal penyusunan business plan model canvas; 2) Kegiatan masih dapat dilanjutkan dengan metode dan pola pelaksanaan yang berbeda untuk lebih meningkatkan persentase jumlah peserta yang memiliki pemahaman dan kemampuan dalam penyusunan business plan model canvas.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya peneliti sampaikan kepada Bapak Hendrik selaku Branch Manager PT. Alfa Scorpii Sentral Yamaha Medan dan Bapak Daniel selaku Assistant Manager PT. Alfa Scorpii Sentral Yamaha Medan, yang telah memberikan dukungan moril dan materil kepada peneliti dan tim, sehingga pelaksanaan workshop bagi wirausahawan pemula ini berlangsung tertib dan lancar.

REFERENSI

Chairil M. Noor, et all. (2018). Esensi Perencanaan Bisnis yang Memadai Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Jurnal Abdimas*

BSI, 1(3), 464.

- <http://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/abdimas>
Manurung, E. (2021). *Kewirausahaan* (A. Kosasih (ed.)). Erlangga.
- Saiman, L. (2014). *Kewirausahaan, Teori, Praktik, dan Kasus-kasus* (2nd ed.). Salemba Empat.
- Saragih, N. et all. (2022). Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan, Kepribadian dan Lingkungan Keluarga Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Santo Thomas Medan. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis (JMB)*, 22(2), 417.
<https://doi.org/e-ISSN : 2685-7294>
- Simanihuruk, P. et all. (2021). Pengaruh Sikap, Norma Subyektif dan Kontrol Perilaku yang Dirasakan Terhadap Minat Berwirausaha Dengan Pendekatan Theory Of Planned Behaviour. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis (JMB)*, 21(1), 111.
http://ejournal.ust.ac.id/index.php/JIMB_ekonomi
- Tamba, D. et all. (2021). Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Minat Mahasiswa Berwirausaha Pada Masa Pandemi Covid 19. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis (JMB)*, 21(2), 287, 303.
http://ejournal.ust.ac.id/index.php/JIMB_ekonomi
- Tamba, D. et all. (2022). Analisis Perbandingan Minat Berwirausaha dan Bekerja Sebagai Karyawan di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis (JMB)*, 22(2), 286.
http://ejournal.ust.ac.id/index.php/JIMB_ekonomi