



Wirausaha Baru dalam Membangun Fondasi Bisnis

Nico Lukito^{1*}, Dita Oki Berliyanti², Rowlan Takaya³, Vina Ayu Nur Septyana⁴

^{1,2,3,4} Program Studi Manajemen, Universitas Trisakti, Indonesia 11440

E-mail:* nicolukito@trisakti.ac.id

Doi : <https://doi.org/10.37339/jurpikat.v6i4.2530>

Info Artikel:

Diterima :
2025-07-05

Diperbaiki :
2025-09-14

Disetujui :
2025-09-16

Kata Kunci: Wirausaha Baru,
Fondasi Bisnis, Pelatihan
Kewirausahaan, UMKM,
SKBAC

Abstrak: Kegiatan PkM dilaksanakan di Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova (SKBAC) Jl. Japos Raya No. 09, Pondok Jati RT 05 RW 03, Jurang Mangu Barat, Pondok Aren, Kota Tangerang Selatan, Provinsi Banten. Tujuan kegiatan untuk melatih para wirausaha baru dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pemahaman tentang fondasi bisnis yang kuat sebagai dasar untuk membangun dan mengembangkan usaha yang berkelanjutan. Masalah dari pelaku usaha, seperti kekurangan pengetahuan dan keterampilan dalam merancang model bisnis, manajemen keuangan, strategi pemasaran, dan meningkatkan mentalitas kewirausahaan. Peserta pelatihan dan penyuluhan berjumlah sebelas orang. Kegiatan melalui pendampingan langsung, simulasi bisnis, diskusi kelompok, dan pelatihan interaktif. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta lebih memahami konsep dasar bisnis dan bagaimana mereka dapat diterapkan dalam usaha yang sedang atau akan dijalankan. Program ini diharapkan akan membantu menumbuhkan wirausaha baru yang inovatif, tangguh, dan mampu menyesuaikan diri dengan dinamika pasar serta berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal.

Abstract: Community Service activity was conducted at the Bina Amanah Cordova Entrepreneurship School (SKBAC) Jl. Japos Raya No. 09, Pondok Jati RT 05 RW 03, Jurang Mangu Barat, Pondok Aren, South Tangerang City, Banten Province. The purpose of the activity is to train new entrepreneurs from Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in understanding a strong business foundation as a basis for building and developing sustainable businesses. The problems faced by entrepreneurs, such as a lack of knowledge and skills in designing business models, financial management, marketing strategies, and enhancing entrepreneurial mentality. The training and counseling participants numbered eleven people.

Keywords: *New Entrepreneurs, Business Foundation, Entrepreneurship Training, MSMEs, SKBAC*

The activities included direct mentoring, business simulations, group discussions, and interactive training. The results of the activities show that the participants have a better understanding of basic business concepts and how they can be applied in the businesses they are currently running or will run. This program is expected to help nurture new entrepreneurs who are innovative, resilient, and capable of adapting to market dynamics, as well as contributing to local economic growth.

Pendahuluan

Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova (SKBAC) menawarkan pendidikan dan pelatihan praktek dalam bidang seperti warung, bengkel, penjahit, toko makanan, perhiasan, bordir, sablon, dan tanaman hias. Selama satu tahun, program pelatihan kewirausahaan gratis untuk pemuda dan pemuda yang telah putus sekolah dan memenuhi persyaratan yang sama dengan program D1, yaitu lulus SMA atau sederajat. Program ini tidak membatasi umur atau status pribadi, sehingga orang yang berumur 33 tahun dan telah berumah tangga dapat mengikuti sebagian sudah memiliki usaha seperti restoran, toko, bengkel, dll. Sebagian orang juga belum memiliki usaha dan ingin membukanya. Mereka masuk ke lembaga ini untuk memperoleh pengetahuan dan wawasan tentang pengelolaan usaha dan kewirausahaan agar usahanya lebih baik dan berkembang, dan untuk membantu mereka yang belum memiliki usaha membuka dan mengelola usahanya.

Metode pelaksanaannya dengan memberikan penyuluhan dan aplikasi terkait dengan membangun fondasi bisnis bagi wirausaha baru. Manfaat pelatihan adalah mendapatkan ide baru dalam melakukan usaha sehingga menambah semangat untuk membuka usaha, dan meningkatkan pendapatan. Selain itu, dengan pelatihan, maka terbuka pula peluang untuk saling mengenal dan memungkinkan adanya kerjasama antara calon/pelaku.

Untuk membangun fondasi bisnis yang baik bagi wirausaha harus mengetahui tentang: a). Segmentasi pasar adalah proses mengelompokkan konsumen ke dalam kelompok-kelompok yang lebih kecil berdasarkan karakteristik dan kebutuhan yang serupa (Kotler & Keller, 2016) Segmentasi pasar yang efektif memungkinkan wirausaha untuk memahami dan melayani pelanggan dengan lebih baik, yang pada akhirnya berkontribusi pada keberhasilan bisnis. Dengan memahami karakteristik dan kebutuhan pelanggan, perusahaan dapat merumuskan strategi yang lebih terarah dan efektif. b). Memanfaatkan teknologi untuk efisiensi operasional adalah kunci bagi wirausaha dalam meningkatkan produktivitas dan mengurangi biaya. Menurut

Laudon dan Laudon (2020), teknologi informasi memainkan peran penting dalam berbagai aspek operasional bisnis. Memanfaatkan teknologi dengan cara yang tepat dapat meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi biaya, dan meningkatkan responsivitas terhadap kebutuhan pasar. Dengan demikian, wirausaha baru yang mengintegrasikan teknologi dalam strategi bisnis mereka memiliki peluang yang lebih besar untuk mencapai keberhasilan.

Jumlah wirausaha baru yang mengikuti pelatihan di Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova (SKBAC) dari tahun ke tahun bertambah hal ini menunjukkan bagaimana semangat dari para wirausaha baru untuk mendapatkan ilmu dan wawasan tentang pemahaman konsumen di dalam mengenali kebutuhan dan preferensi pasar yang dapat mengarah pada pengembangan produk yang tidak sesuai, keterbatasan dalam memperoleh teknologi yang mendukung efisiensi operasional. Dengan mengetahui hal tersebut wirausaha baru mengharapkan bekal ilmu dan wawasan dalam membuka dan mengelola usahanya supaya efektif dan efisien.

Tim Pengabdian kepada Masyarakat dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti berinisiatif untuk membantu wirausaha baru di SKBAC.

1. Memahami kebutuhan dan preferensi konsumen sangat penting untuk merancang produk yang relevan dan menarik sebagai berikut:

- a). Riset Pasar yang Tidak Memadai: Wirausaha sering kali tidak melakukan riset pasar yang cukup untuk memahami audiens target mereka. Tanpa data yang solid, mereka mungkin salah mengartikan preferensi dan kebutuhan konsumen.
- b). Segmentasi Pasar yang Lemah: Tanpa segmentasi pasar yang baik, wirausaha tidak dapat mengenali perbedaan dalam kebutuhan antar kelompok konsumen. Hal ini bisa mengakibatkan pengembangan produk yang terlalu umum dan tidak menarik bagi segmen tertentu.
- c). Feedback Pelanggan yang Terbatas: Keterbatasan dalam mengumpulkan dan menganalisis umpan balik pelanggan dapat mengakibatkan kesalahan dalam penyesuaian produk. Wirausaha yang tidak mendengarkan suara pelanggan berisiko mengembangkan produk yang tidak sesuai dengan ekspektasi mereka.
- d). Perubahan Tren Pasar: Pasar dan preferensi konsumen dapat berubah dengan cepat. Wirausaha yang tidak mampu beradaptasi dengan perubahan ini dapat kehilangan relevansi produk mereka, sehingga menyebabkan penjualan yang buruk.
- e). Dampak pada Pengembangan Produk: Akibat kurangnya pemahaman yang mendalam, produk yang dikembangkan mungkin tidak memenuhi kebutuhan nyata konsumen, yang

akhirnya mengarah pada rendahnya kepuasan pelanggan dan potensi kegagalan bisnis. Kotler, P., & Keller, K. L. (2016).

2. Akses terhadap teknologi adalah tantangan yang signifikan bagi wirausaha baru, yang dapat menghambat efisiensi operasional mereka. Keterbatasan dalam memperoleh dan mengimplementasikan teknologi yang tepat dapat berdampak pada berbagai aspek bisnis sebagai berikut: a). Biaya Teknologi: Investasi Awal: Teknologi sering kali memerlukan investasi awal yang tinggi, termasuk perangkat keras, perangkat lunak, dan pelatihan. Wirausaha baru dengan anggaran terbatas mungkin kesulitan untuk mengalokasikan dana yang cukup untuk teknologi yang diperlukan. b). Keterampilan dan Pengetahuan: Kurangnya Keahlian: Banyak wirausaha baru tidak memiliki keterampilan teknis yang diperlukan untuk mengoperasikan dan memelihara teknologi canggih. Ini dapat menghambat pemanfaatan teknologi secara efektif dalam operasional sehari-hari. c). Ketersediaan Sumber Daya: Akses ke Penyedia Teknologi: Tidak semua wirausaha baru memiliki akses ke penyedia teknologi yang handal atau inovatif. Keterbatasan geografis atau kurangnya jaringan dapat menghambat kemampuan mereka untuk mendapatkan solusi teknologi yang sesuai. d). Integrasi Teknologi: Kesulitan dalam Integrasi: Mengintegrasikan teknologi baru ke dalam sistem yang sudah ada bisa menjadi tantangan, terutama jika sistem lama tidak kompatibel. Ini dapat menyebabkan gangguan operasional dan membutuhkan waktu serta sumber daya untuk diselesaikan. e). Keamanan dan Risiko: Risiko Keamanan: Dengan adopsi teknologi, wirausaha baru juga harus menghadapi risiko keamanan siber. Ketidakmampuan untuk mengelola risiko ini dapat mengakibatkan kerugian finansial dan reputasi. Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2020).

Metode

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah *Participatory Action Research* (PAR), karena menekankan pada keterlibatan aktif peserta dalam seluruh proses kegiatan. Tahapan pelaksanaan meliputi identifikasi kebutuhan dan permasalahan wirausaha baru, perencanaan solusi melalui penyusunan materi pelatihan, pelaksanaan berupa pendampingan langsung, simulasi bisnis, diskusi kelompok, serta pelatihan interaktif, dan evaluasi hasil secara partisipatif. Melalui pendekatan ini, peserta tidak hanya menerima pengetahuan secara teoritis, tetapi juga berlatih secara praktis dalam merancang model bisnis,

mengelola keuangan, menyusun strategi pemasaran, serta membangun mentalitas kewirausahaan yang tangguh. Dengan demikian, PAR dipilih karena mampu memberikan ruang bagi peserta untuk belajar secara reflektif, kolaboratif, dan aplikatif sehingga mendukung terciptanya wirausaha baru yang lebih inovatif, adaptif, dan berkelanjutan.

Teknik pelaksanaan yang digunakan adalah teknik penyuluhan. Teknologi penyuluhan adalah cara-cara atau tahapan kegiatan untuk menerapkan metode secara menyeluruh sehingga metode tersebut efektif dan efisien. Tim pelaksana PkM. FEB-Universitas Trisakti, yaitu TIM FEB Prodi Manajemen, menyelenggarakan penyuluhan dan pelatihan ini pada Selasa, 20 Mei 2025, pukul 08.45-11.45.

Materi kegiatan secara umum adalah informasi dan pengetahuan terkait tentang "Wirausaha Baru Dalam Membangun Fondasi Bisnis". PkM ini dilakukan di Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova (SKBAC) di Jl. Japos Raya No.09, Pondok Jati RT. 05 RW. 03 Kel. Jurang Mangu Barat, Kec. Pondok Aren, Kota Tangerang Selatan, Provinsi Banten. Adapun yang menjadi sasaran pesertanya adalah para wirausaha baru pelaku Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) yang merupakan binaan Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova (SKBAC).

Aktivitas-aktivitas pra-pelaksanaan bahkan telah dimulai Oktober tahun 2024 dengan koordinasi dari DRMPF FEB USAKTI. Selanjutnya koordinasi lebih diintensifkan berupa pertemuan pertemuan serta survei-survei dengan waktu sebagai berikut lihat pada Gambar 1:



Gambar 1. Diagram Alur Pelaksanaan Kegiatan PkM

Hasil dan Pembahasan

Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova (SKBAC) di Kelurahan Jurang Mangu Barat, Kecamatan Pondok Aren, Kotamadya Tangerang Selatan, Provinsi Banten, menawarkan penyuluhan dan pelatihan kepada para wirausaha baru dalam membangun bisnis bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Ada 11 orang yang hadir. Tabel-Tabel berikut ini menunjukkan profil setiap peserta, termasuk jenis kelamin, pendidikan, dan deskripsi diri:

I. Hasil Sebelum Penyuluhan Dan Pelatihan Kegiatan PkM.

A. Identitas Peserta

Tabel 1. Jenis Kelamin, Pendidikan Terakhir dan Status Kepemilikan Bisnis.

No	Jenis Kelamin	Pendidikan Terakhir	Memiliki Bisnis(Ya/Tidak)
1	Perempuan	SMA	Ya
2	Perempuan	Sarjana	Ya
3	Perempuan	Sarjana	Tidak
4	Laki-Laki	SMA	Tidak
5	Perempuan	SMA	Tidak
6	Laki-Laki	SMA	Ya
7	Perempuan	SMA	Ya
8	Laki-Laki	SMA	Tidak
9	Laki-Laki	SMA	Ya
10	Perempuan	SMA	Ya
11	Perempuan	Sarjana	Ya
12	Perempuan	Sarjana	Ya
13	Perempuan	SMA	Tidak

Data dari tiga belas responden disusun berdasarkan jenis kelamin, pendidikan terakhir, dan status kepemilikan bisnis, seperti yang ditunjukkan dalam tabel 1. Jenis kelamin: Sebagian besar perempuan (9 orang), laki-laki (4 orang). Pendidikan Terakhir: Sebagian besar lulusan SMA, dengan 4 orang yang memiliki gelar sarjana. Status kepemilikan bisnis: Tujuh orang memiliki bisnis, enam tidak. Sepuluh perempuan memiliki bisnis, dan empat laki-laki hanya memiliki satu. Lulusan sarjana lebih banyak memiliki bisnis (3 dari 4 orang), dan lulusan SMA seimbang: empat memiliki bisnis, lima tidak. Ini menunjukkan bahwa laki-laki dan lulusan SMA tidak memiliki lebih banyak bisnis daripada perempuan dan lulusan sarjana.

B. Pengetahuan Dan Kesiapan

Tabel 2. Pengetahuan Tentang Wirausaha

Pengetahuan Tentang Wirausaha	Frekuensi	Persentasi (%)
Sangat baik	1	7,69
Baik	3	23,08
Cukup	6	46,15
Kurang	3	23,08
TOTAL	13	100

Tabel 2 menggambarkan tingkat pengetahuan responden tentang wirausaha. Mayoritas orang yang menjawab (46,15%) memiliki pengetahuan cukup tentang wirausaha, sementara sebagian lain menilai pengetahuannya baik (23,08%) dan kurang (23,08%). Hanya satu orang (7,69%) yang merasa memiliki pengetahuan yang sangat baik. Pelatihan atau pendampingan diperlukan karena sebagian besar responden belum memiliki pemahaman yang kuat tentang wirausaha.

Tabel 3. Mengikuti Penyuluhan Dan Pelatihan Kewirausahaan Sebelumnya

Mengikuti Penyuluhan Dan Pelatihan Kewirausahaan Sebelumnya	Frekuensi	Persentasi (%)
Ya	5	38,46
Tidak	8	61,54
TOTAL	13	100

Sebagian besar responden, yaitu 8 (61,54%), belum pernah mengikuti pelatihan atau penyuluhan kewirausahaan sebelumnya, seperti yang ditunjukkan dalam Tabel 3. Pelatihan lanjutan sangat penting untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan responden dalam kewirausahaan karena sebagian besar dari mereka belum pernah mendapatkan pendidikan kewirausahaan formal.

Tabel 4. Motivasi Mengikuti Penyuluhan Dan Pelatihan

Motivasi Mengikuti Penyuluhan Dan Pelatihan	Frekuensi	Persentasi (%)
Menambah pengetahuan tentang wirausaha	5	38,46
Ingin memulai bisnis	4	30,77
Ingin mengembangkan bisnis yang sudah ada	4	30,77
Lainnya	-	-
TOTAL	13	100

Tabel 4 menunjukkan alasan responden untuk mengikuti pelatihan dan penyuluhan kewirausahaan. Hasilnya menunjukkan bahwa 38,46% responden termotivasi untuk belajar lebih banyak tentang wirausaha, 30,77% ingin memulai

bisnis, dan 30,77% lainnya ingin mengembangkan bisnis yang sudah ada. Tidak ada alasan lain yang ditunjukkan oleh responden. Responden memiliki motivasi yang beragam namun positif terhadap pelatihan kewirausahaan, baik untuk memperoleh pengetahuan tambahan, memulai, maupun mengembangkan bisnis mereka. Ini menunjukkan bahwa pelatihan yang komprehensif diperlukan untuk pengembangan usaha dari dasar.

C. Kebutuhan Dan Ekspektasi

Tabel 5. Jenis Usaha Yang Sedang Dijalankan

Jenis Usaha Yang Sedang Dijalankan	Frekuensi	Persentasi (%)
Produk (contoh: makanan, kerajinan tangan dll)	7	53,85
Jasa (contoh: konsultan, pelatihan)	6	46,15
TOTAL	13	100

Tabel 5 menunjukkan jenis pekerjaan yang dilakukan responden. Mayoritas orang yang menjawab (53,85%) bekerja di produk, seperti makanan atau kerajinan tangan. Sisanya (46,15%) bekerja di jasa, seperti konsultan atau pelatihan. Meskipun bisnis berbasis produk sedikit lebih dominan, responden hampir seimbang antara bisnis produk dan jasa. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan harus mencakup strategi pengembangan bisnis.

Tabel 6. Kendala Menjalankan Bisnis

Kendala Menjalankan Bisnis	Frekuensi	Persentasi (%)
Kurangnya modal	6	46,15
Kurangnya pengetahuan tentang bisnis	6	46,15
Kesulitan pemasaran	1	7,69
Kurangnya inovasi produk/jasa	-	-
Lainnya	-	-
TOTAL	13	100

Tabel 6 menunjukkan kendala utama responden dalam menjalankan bisnis. Kekurangan modal dan kurangnya pengetahuan bisnis adalah kendala paling umum, dialami oleh 46,15% responden, dan kesulitan pemasaran dialami oleh 7,69% responden. Tidak ada yang menyebutkan kendala seperti kurangnya inovasi. Aspek dasar, seperti modal dan pengetahuan bisnis, merupakan hambatan utama responden. Ini menegaskan pentingnya intervensi melalui pelatihan kewirausahaan, yang memberikan pengetahuan dan membuka jalan untuk strategi pemasaran dan akses modal.

Tabel 7. Topik Anda Harapkan Dalam Kegiatan Ini

Kendala Menjalankan Bisnis	Frekuensi	Persentasi (%)
Cara membuat rencana bisnis	4	30,77
Manajemen keuangan usaha	-	-
Strategi pemasaran efektif	3	23,08
Pengembangan produk/jasa	2	15,39
Pemanfaatan teknologi digital dalam bisnis	3	23,08
Lainnya	-	-
TOTAL	13	100

Tabel 7 menunjukkan topik yang diharapkan oleh responden untuk kegiatan pelatihan kewirausahaan. Cara membuat rencana bisnis adalah subjek yang paling banyak dicari (30,77%). Penggunaan teknologi digital dan strategi pemasaran efektif masing-masing diminati oleh 23,08% responden, dan pengembangan produk/jasa diminati oleh 15,39% responden. Tidak ada dari peserta yang memilih manajemen keuangan bisnis atau subjek lain. Sementara aspek keuangan belum menjadi prioritas utama, responden lebih tertarik pada topik yang berkaitan dengan perencanaan, pemasaran, dan pemanfaatan teknologi digital. Ini menunjukkan bahwa pelatihan yang berfokus pada elemen perencanaan bisnis dan pemasaran kontemporer yang berbasis digital sangat penting.

D. Harapan Dan Komitmen

Tabel 8. Mengalokasikan Waktu Kegiatan

Mengalokasikan Waktu Kegiatan	Frekuensi	Persentasi (%)
Setengah hari	3	23,08
1 hari penuh	6	46,15
Lebih dari 1 hari	4	30,77
TOTAL	13	100

Preferensi responden terkait jumlah waktu yang bersedia mereka alokasikan untuk mengikuti kegiatan pelatihan ditunjukkan dalam tabel 8. Sebagian besar orang yang menjawab (46,15%) bersedia mengikuti pelatihan selama satu hari penuh, 30,77% bersedia mengikuti lebih dari satu hari, dan hanya 23,08% yang memilih setengah hari. Sebagian besar orang yang menjawab bersedia meluangkan waktu yang cukup lama untuk mengikuti pelatihan, menunjukkan antusiasme dan keseriusan mereka. Ini memungkinkan desain pelatihan dengan materi yang lebih luas dan berjenjang.

Harapan utama mengikuti kegiatan ini:

1. Ilmu Praktis & Terapan: Mendapatkan pengetahuan kewirausahaan yang langsung bisa diterapkan untuk meningkatkan omzet, kualitas, dan kesuksesan usaha.

2. Pengembangan Diri & Motivasi: Memperluas wawasan, menumbuhkan semangat, serta mendorong keluar dari zona nyaman untuk menjadi entrepreneur yang lebih percaya diri.
3. Relasi & Mentoring: Menjalin koneksi dengan sesama pelaku usaha dan pakar kewirausahaan sebagai sumber dukungan dan bimbingan.
4. Pertumbuhan Berkelanjutan: Meningkatkan kemampuan menjalankan usaha ke depan agar lebih maju, sukses, dan berkelanjutan—meski waktu pelatihan terbatas.

Rencana menerapkan ilmu yang diperoleh dari kegiatan ini:

1. Langsung Diterapkan: Menggunakan metode dan strategi yang diajarkan dalam operasional sehari-hari.
2. Perencanaan Sistematis: Menyusun dan menjalankan rencana bisnis step-by-step, dimulai dari langkah termudah.
3. Praktik & Eksperimen: Mencoba, berkolaborasi, dan bereksperimen untuk menemukan cara paling efektif.
4. Pembelajaran Berkelanjutan: Belajar dari setiap latihan dan terus mengembangkan strategi wirausaha.

II. Hasil Sesudah Penyuluhan Kegiatan PkM.

A. Evaluasi Materi Dan Pemateri

Tabel 9. Relevan Materi Untuk Memulai/Mengembangkan Bisnis.

Relevan Materi Untuk Memulai/Mengembangkan bisnis	Frekuensi	Persentasi (%)
Sangat Relevan	8	61,54
Relevan	3	23,08
Cukup Relevan	2	15,39
Tidak Relevan	-	-
TOTAL	13	100

Tabel 9 menunjukkan tingkat relevansi materi pelatihan menurut persepsi responden dalam hal memulai atau mengembangkan bisnis. Sebagian besar orang yang menjawab (61,54%) menganggap materi pelatihan sangat relevan, 23,08% menganggapnya relevan, dan 15,39% menganggapnya cukup relevan. Tidak ada hasil evaluasi yang tidak relevan. Sebagian besar responden menganggap materi pelatihan sangat sesuai dengan kebutuhan mereka saat memulai atau mengembangkan bisnis, menunjukkan bahwa arah program sudah tepat dan dapat memberikan dampak nyata.

Tabel 10. Kualitas Penyampaian Materi Oleh Pemateri

Kualitas Penyampaian Materi Oleh Pemateri	Frekuensi	Persentasi (%)
Sangat Baik	10	76,92
Baik	3	23,08

Cukup	-	-
Kurang	-	-
TOTAL	13	100

Penilaian responden terhadap kualitas penyampaian materi oleh pemateri ditunjukkan dalam hasil tabel 10. Mayoritas orang yang menjawab (76,92 persen) menilai penyampaian materi oleh pemateri sangat baik, sementara 23,08 persen lainnya menilainya baik. Tidak ada yang menilai penyampaian materi cukup atau kurang; sebagian besar responden memberikan umpan balik positif. Hal ini menunjukkan bahwa instruktur memberikan instruksi dengan baik selama pelatihan.

Tabel 11. Materi Disampaikan Mudah Dipahami

Materi Disampaikan Mudah Dipahami	Frekuensi	Persentasi (%)
Ya, sangat mudah	10	76,92
Cukup mudah	3	23,08
Sulit dipahami	-	-
Sangat sulit	-	-
TOTAL	13	100

Tabel 11 menunjukkan tingkat pemahaman responden terhadap materi pelatihan. Hasilnya menunjukkan bahwa sebagian besar responden (76,92 persen) menganggap materi sangat mudah dipahami, sedangkan 23,08 persen menganggap materi cukup mudah dipahami. Tidak ada satu pun orang yang menganggap materi itu sulit dipahami atau sangat sulit dipahami. Materi pelatihan disampaikan dengan sangat mudah dipahami oleh mayoritas peserta, menunjukkan bahwa pelatihan tersebut efektif dalam penyebaran informasi.

B. Pengetahuan Dan Pemahaman

Tabel 12. Meningkatkan Pengetahuan Tentang Wirausaha

Meningkatkan Pengetahuan Tentang Wirausaha	Frekuensi	Persentasi (%)
Sangat signifikan	5	38,46
Cukup signifikan	8	61,54
Tidak terlalu signifikan	-	-
Tidak signifikan sama sekali	-	-
TOTAL	13	100

Penilaian responden tentang seberapa besar pelatihan dapat meningkatkan pengetahuan mereka tentang wirausaha ditunjukkan dalam tabel 12. Sebagian besar responden (61,54%) merasa bahwa pelatihan cukup signifikan dalam meningkatkan pengetahuan mereka tentang wirausaha, sementara 38,46% lainnya merasa peningkatan sangat signifikan. Tidak ada dari mereka yang menjawab bahwa dampaknya kecil atau tidak signifikan sama sekali. Mayoritas responden melihat

peningkatan yang signifikan dalam pengetahuan mereka tentang wirausaha sebagai hasil dari pelatihan yang diberikan.

Tabel 13. Percaya Diri Memulai/Mengembangkan Bisnis

Percaya Diri Memulai/Mengembangkan Bisnis	Frekuensi	Persentasi (%)
Ya, sangat percaya diri	3	23,08
Cukup percaya diri	10	76,92
Tidak terlalu percaya diri	-	-
Tidak percaya diri sama sekali	-	-
TOTAL	13	100

Tingkat kepercayaan diri responden dalam memulai atau mengembangkan bisnis setelah mengikuti pelatihan ditunjukkan dalam tabel 13. Sebagian besar responden (76,92 persen) merasa cukup percaya diri untuk memulai atau mengembangkan bisnis, sedangkan 23,08 persen merasa sangat percaya diri. Tidak ada dari responden yang merasa tidak terlalu percaya diri atau sama sekali tidak percaya diri. Pelatihan sangat membantu responden menjadi lebih percaya diri untuk memulai atau mengembangkan bisnis mereka sendiri, dan kebanyakan dari mereka merasa cukup siap untuk melakukannya.

C. Dampak Dan Rencana Tindak Lanjut

Tabel 14. Langkah Konkret Setelah Mengikuti Kegiatan

Langkah Konkret Setelah Mengikuti Kegiatan	Frekuensi	Persentasi (%)
Membuat rencana bisnis	6	46,15
Memulai bisnis baru	1	7,69
Mengembangkan bisnis yang sudah ada	6	46,15
Lainnya	-	-
TOTAL	13	100

Semua tindakan konkret yang dilakukan responden setelah mengikuti pelatihan ditunjukkan dalam tabel 14. Mayoritas responden (46,15%) berencana untuk membuat rencana bisnis atau mengembangkan bisnis yang sudah ada, dan 7,69% berniat memulai bisnis baru. Tidak ada orang lain yang memilih untuk menjawab pertanyaan ini. Pelatihan mendorong responden untuk segera mengambil tindakan, seperti membuat rencana bisnis atau memperluas usaha yang sudah ada. Hal ini menunjukkan bahwa mereka sangat berkomitmen untuk menerapkan pengetahuan yang mereka pelajari.

Tabel 5. Kendala Berwirausaha Telah Terjawab Melalui Kegiatan

Kendala Berwirausaha Telah Terjawab Melalui Kegiatan	Frekuensi	Persentasi (%)
Ya	4	30,77
Sebagian	9	69,23

Tidak	-	-
Lainnya	-	-
TOTAL	13	100

Sejauh mana pelatihan telah berhasil menjawab tantangan responden dalam berwirausaha ditunjukkan dalam tabel 15. Pelatihan telah membantu 69,23% responden mengatasi tantangan berwirausaha, dan 30,77% merasa masalah mereka telah diselesaikan sepenuhnya. Tidak ada dari responden yang menganggap bahwa hambatan mereka tidak terjawab atau memilih opsi lain. Pelatihan sangat membantu para responden mengatasi berbagai tantangan yang mereka hadapi saat berwirausaha. Sebagian besar responden menganggap bahwa tantangan mereka telah diatasi. Ini menunjukkan bahwa program pelatihan ini cukup efektif dan sesuai dengan kebutuhan peserta.

Tabel 16. Lebih Memahami Penyuluhan Dan Pelatihan

Lebih Memahami	Frekuensi	Persentasi (%)
Membuat rencana bisnis	13	100
Mengelola keuangan usaha	13	100
Meningkatkan strategi pemasaran	11	84,62
Memanfaatkan teknologi digital	10	76,92
TOTAL	13	100

Sejauh mana responden merasa lebih memahami berbagai aspek kewirausahaan setelah mengikuti pelatihan ditunjukkan dalam tabel 16. Semua orang yang menjawab (100%) merasa lebih memahami mengelola keuangan bisnis dan membuat rencana bisnis, sebagian besar (84,62%) merasa lebih memahami strategi pemasaran, dan 76,92% merasa lebih memahami pemanfaatan teknologi digital dalam bisnis. Pelatihan berhasil meningkatkan pemahaman responden tentang berbagai bidang kewirausahaan. Meskipun bidang yang paling banyak dipelajari adalah manajemen keuangan dan perencanaan bisnis, belajar lebih banyak tentang teknologi digital dan pemasaran juga penting. Ini menunjukkan bahwa dasar yang kuat untuk memulai dan mengelola bisnis telah diberikan oleh pelatihan.

D. Kepuasan Peserta

Tabel 17. Puas Dengan Kegiatan Penyuluhan dan Pelatihan

Puas Dengan Kegiatan Penyuluhan Dan Pelatihan	Frekuensi	Persentasi (%)
Sangat puas	7	53,85
Puas	5	38,46
Cukup puas	1	7,69
Tidak puas	-	-
TOTAL	13	100

Antusiasme tinggi peserta terhadap pelatihan ditunjukkan dalam hasil tabel 17: Sangat puas (53,85 persen): Lebih dari separuh peserta merasa pengalaman pelatihan melebihi ekspektasi. Puas (38,46 persen): Hampir empat dari sepuluh peserta menilai kegiatan sudah sangat baik dan bermanfaat. Cukup puas (7,69 persen): Hanya satu peserta yang merasa masih ada ruang untuk peningkatan. Pelatihan ini terbukti berhasil memberikan pengalaman belajar yang signifikan dan memuaskan bagi 92,31% peserta.

Tabel18. Merekomendasikan Kegiatan Penyuluhan Dan Pelatihan Kepada Orang Lain

Merekomendasikan Kegiatan Penyuluhan Dan Pelatihan Kepada Orang Lain	Frekuensi	Persentasi (%)
Ya	13	100
Tidak	-	-
TOTAL	13	100

Semua peserta akan merekomendasikan pelatihan ini kepada orang lain, seperti yang ditunjukkan dalam tabel 18. Pelatihan memiliki manfaat yang sangat besar bagi setiap peserta, sehingga mereka dengan yakin ingin membagikannya kepada teman, keluarga, atau rekan kerja. Rekomendasi seragam ini menunjukkan kepercayaan besar dan kepuasan total, dan merupakan bukti kuat bahwa program telah mencapai tujuan dan berdampak positif.

Paling bermanfaat dari penyuluhan dan pelatihan ini:

1. Ilmu & Wawasan Mendalam: Pengetahuan kewirausahaan menyeluruh dari dosen ahli—mulai rencana bisnis, pembukuan, hingga kewajiban pajak.
2. Strategi Praktis: Tips manajemen usaha dan pemasaran yang siap pakai untuk pemula maupun yang ingin berkembang.
3. Motivasi & Inspirasi: Materi yang memacu semangat dan keyakinan, sangat berguna bagi pegiat usaha baru.
4. Komprehensif: Semua topik dari manajemen bisnis hingga strategi pemasaran—dirasa relevan dan aplikatif.

Apa yang ditingkatkan dalam kegiatan ini di masa mendatang:

1. Durasi Lebih Panjang: Waktu pelatihan diperpanjang agar materi bisa dibahas lebih tuntas.
2. Pendalaman Materi: Topik strategi wirausaha dan teknologi bisnis diperdalam dengan contoh nyata.
3. Lebih Banyak Praktik: Sesi hands-on dan studi kasus agar peserta langsung “merasakan” prosesnya.
4. Penyampaian Dinamis: Metode ringan, interaktif, dan menyenangkan tanpa mengurangi substansi.
5. Fokus Inovasi: Modul tentang penggunaan teknologi digital dan langkah memulai bisnis baru.

E. Saran Dan Testimoni

Saran perbaikan atas penyuluhan dan pelatihan serupa di masa depan:
Lanjutan Berkala: Adakan seri lanjutan agar materi dapat terus dipraktikkan dan dikembangkan.

1. Durasi Diperpanjang: Tambah waktu agar topik dibahas lebih mendalam dan waktu praktek lebih leluasa.
2. Pendalaman Konten & Teknologi: Perluas modul bisnis digital—pemanfaatan internet, e-commerce, dan inovasi produk.
3. Materi & Template Siap Pakai: Bagikan format rencana bisnis, lembar kerja, dan dokumen contoh agar peserta langsung tergerak.
4. Praktik Interaktif & Studi Kasus: Tambah sesi hands-on, diskusi grup, dan simulasi untuk pengalaman belajar yang lebih hidup.
5. Inklusivitas Pemula: Pastikan pelatihan ramah bagi yang belum punya usaha, dengan panduan langkah demi langkah.

Testimoni mengenai penyuluhan dan pelatihan ini:

Pelatihan ini membantu peserta memperdalam strategi dan tujuan bisnis mereka, seperti pemahaman wajib pajak dan istilah bisnis. Banyak orang merasa terinspirasi, lebih cerdas, dan lebih percaya diri untuk memulai atau berkembang bisnis mereka sendiri. Materi disampaikan dengan cara yang menarik, memberikan pemahaman baru, dan menawarkan praktik praktis yang membuat belajar menyenangkan. Pelatihan ini sangat "eye-opening" bagi mereka yang baru mengenal dunia bisnis.



Gambar 2. Tim Dosen Penyuluh dan Pelatihan PkM 2025.



Gambar 3. Dosen Penyuluh dan Pelatihan Dr. Nico Lukito,SE.MM.CMA. 2025.



Gambar 4. TIM PkM dan Peserta Penyuluhan Dan Pelatihan 2025.

Kesimpulan

Kegiatan PkM ini berhasil memberikan kontribusi nyata dalam meningkatkan kapasitas dan kesiapan masyarakat, khususnya calon wirausaha baru, dalam membangun fondasi bisnis yang kokoh. Materi pelatihan yang disampaikan mencakup aspek perencanaan usaha, pengelolaan keuangan, pemasaran, hingga pengembangan ide bisnis, yang terbukti mampu meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta secara signifikan. Antusiasme peserta menunjukkan bahwa

terdapat kebutuhan besar akan program-program serupa di masyarakat. Peserta tidak hanya menunjukkan peningkatan dari sisi kognitif (pengetahuan), tetapi juga dari sisi afektif (minat dan motivasi) serta psikomotorik (kemampuan menyusun rencana usaha dan pitching ide bisnis). Kegiatan ini juga berdampak pada terbentuknya komunitas wirausaha baru yang potensial untuk dikembangkan lebih lanjut, serta memberikan pengalaman reflektif dan evaluatif bagi pelaksana dalam merancang model pelatihan kewirausahaan yang lebih adaptif dan kontekstual.

Saran / Rekomendasi

Pendampingan Berkelanjutan: Disarankan agar peserta mendapat pendampingan lanjutan untuk membantu mereka merealisasikan ide usaha secara nyata. Hal ini penting agar hasil pelatihan tidak berhenti pada tahap teori saja.

Akses terhadap Permodalan dan Legalitas Usaha: Perlu adanya fasilitasi akses ke lembaga pembiayaan mikro, koperasi, atau perbankan serta sosialisasi pentingnya legalitas usaha (seperti NIB, PIRT, Halal, dsb.) bagi keberlangsungan bisnis peserta.

Kemitraan dengan Stakeholder Lokal: Disarankan agar program serupa ke depan melibatkan lebih banyak pihak, seperti Dinas Koperasi & UMKM, lembaga keuangan lokal, serta pelaku usaha sukses untuk memperkaya perspektif dan peluang jejaring bisnis.

Peningkatan Intensitas dan Variasi Materi: Materi pelatihan dapat dikembangkan lebih dalam dan spesifik, seperti strategi branding, penggunaan media sosial untuk promosi, atau pengelolaan keuangan digital. Format pelatihan juga dapat diperkaya dengan studi kasus dan mentoring intensif.

Evaluasi Berkala terhadap Dampak Program: Rekomendasi terakhir adalah melakukan evaluasi lanjutan (follow-up) dalam rentang 3–6 bulan pasca kegiatan untuk menilai sejauh mana rencana usaha yang disusun sudah dijalankan, serta tantangan apa yang dihadapi oleh peserta.

Ucapan Terima Kasih

Terima kasih atas bimbingan dan dukungan dengan penyuluhan dan pelatihan ini, Prof. Dr. Yolanda Masnita, SE.MM.CIRR.CMA.CPM. (Dekan FEB Universitas Trisakti), Prof. Dr. Astri Rinanti, MT. (Direktur LPM Universitas Trisakti), Haji Bowo Priyatno, CA.CPA Direktur Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova yang telah memberikan kesempatan untuk melaksanakan Pengabdian kepada Masyarakat ini. Netania Emilisa, SE.MM. (Ketua DRMPF-FEB Universitas Trisakti) yang membina kegiatan ini.

Referensi:

- Naim, Abu., Dadang, Dadang., Hadi, Helmas Septiyo., & Atmaja, Sena. et al. (2025). Pelatihan Kewirausahaan Bagi Masyarakat Kawasan Baduy Untuk Mendukung Perekonomian Desa Nayagati. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Universitas Al Azhar Indonesia*.
- Tarmizi, Achmad., & Shieto. (2022). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan (Tingkat Dasar) Bagi Komunitas UMKM Jakarta. *Jurnal Abdi Masyarakat Multidisiplin*.
- Anggiani, Sarfilianty. (2018). *Kewirausahaan Pola Pikir, Pengetahuan dan Keterampilan*. 2nd Edition, Prenadamedia Group.
- Soegoto, Agus Supandi., Lintong, Diana N., Mintalangi, Syermi S.E., & Soeikromo, Deasy. (2020). Meningkatkan Peran Ibu Rumah Tangga Dalam Pengelolaan Keuangan. *JPPM (Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat)*.
- Baringer, Bruce, R., & Ireland, R, Duane. (2016). *Entrepreneurship, Successfully Launching New Ventures*. Fifth Edition, Pearson.
- Boone, Louis E., & Kurtz, David L.(2019). *Contemporary Marketing*. 18th Edition Singapore: Cengage Learning Asia Pte Ltd.
- Cooper, R. G. (2019). *Winning at New Products: Creating Value Through Innovation*. Basic Books.
- Cooper, A. C., & Daily, C. M. (2019). *Entrepreneurship: The New Venture*. Pearson.
- Dessler, G. (2016). *Human Resource Management*. Pearson.
- Amran, Ellyana. (2019). Souvenir to Increase Small Business Tourism Income in Pandeglang District [Cinderamata untuk Meningkatkan Pendapatan Bisnis Pariwisata Berskala Kecil di Kabupaten Pandeglang]. *Proceeding of Community Development*.
- Mardiyaningsih, Eko., Purwaningsih, Heni., & Widodo, Gipta Galih. (2021) Breastfeeding Self Efficacy Ibu Post Seksio Saesarea. *Journal of Holistic Nursing Science*.
- Hisrich, R, D., Peters, M,P., & Shepherd, Dean, A. (2020). *Entrepreneurship*. 11th Edition, McGraw-Hill Educational Edition
- Nugrahaningtyas, Jacoba., Wijayanti, Heny Noor., & Rahayu, Puspito Panggih. (2025). Sosialisasi Edukasi Jenis Pelayanan Terapi Komplementer dalam Mengatasi

- Nyeri Persalinan Kala I. *Jurnal Kreativitas Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM)*.
- Kotler, Philip & Keller, K, Lane. (2016). *Marketing Management*. 15th Global Edition: Pearson.
- Kotler, Kertajaya, Setiawan (2017), *Marketing 4.0: Moving from Traditional to Digital*, Wiley & Son, Inc., Hoboken, New Jersey
- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2020). *Management Information Systems: Managing the Digital Firm*. Pearson.
- Galib, Mukhtar., Maulana, Maulana., Basri, Muhammad., Mashuri, Arif., & Ardasanti, Andi. (2024). Menumbuhkan Jiwa Entrepreneur Mahasiswa Melalui Pelatihan Kreativitas Dan Inovasi. *PengabdianMu: Jurnal Ilmiah Pengabdian kepada Masyarakat*.
- Bima, Rinto., Rangkuti, Sahnani., & Firah, Al. (2024). Pengaruh Strategi Pemasaran Dan harga Terhadap Keputusan Pembelian XL Home Pada PT. XI Axiata Medan. *Journal Economic Management and Business*.
- Scarborough, Norman, M & Cornwall, Jeffrey, R. (2015). *Entrepreneurship and effective small business management*, 11th, Global Editio
- Millati, Tanwirul., Udiantoro, Udiantoro., & Wahdah, Raihani. (2020). Pengolahan Labu Kuning Menjadi Berbagai Produk Olahan Pangan. *Selaparang Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*.
- Peppers, D., & Rogers, M. (2016). *Managing Customer Experience and Relationships*. Wiley. Chaffey, D. (2019). *Digital Marketing*. Pearson.
- Soumokil, Piet., Lestuny, Carolina., Tomasouw, Jolanda., & Wenno, Eldaa Crystle. (2024). Pelatihan Metodik Dan Didaktik Pembelajaran Bahasa Jerman Bagi Guru Bahasa Jerman Di Kota Ambon. *Gaba-Gaba : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat dalam Bidang Pendidikan Bahasa dan Seni*.
- Timmons, J. A., & Spinelli, S. (2012). *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century*. McGraw-Hill.