



Pendidikan dan Pelatihan Kewirausahaan dan Rencana Bisnis Bagi Siswa-Siswa SMKS Maarif Jakarta Barat

Budi Santosa¹, R. Ajeng Entaresmen², Koramen Haulian Sirait³, Muhammad Ata⁴,
R. Aal Cahyati⁵

^{1,2,3,4,5}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Trisakti, Jakarta

Corresponding E-mail: budi_santosa@trisakti.ac.id

Received:2 July 2025, Revised:25 July 2025,Accepted:13 August 2025

Abstrak

SMKS Maarif Jakarta Barat adalah sekolah kejuruan dengan fokus pada keterampilan industri dan kewirausahaan, memiliki jurusan relevan seperti manajemen bisnis dan pemasaran. Sekitar 80% siswanya berasal dari ekonomi menengah ke bawah, sehingga pembekalan kewirausahaan menjadi krusial. Saat ini, siswa hanya menerima teori dan proyek sederhana tanpa rencana bisnis terstruktur atau analisis pasar, sehingga kurang siap menghadapi tantangan nyata seperti persaingan, pengelolaan keuangan, dan strategi pemasaran. Program ini bertujuan membekali keterampilan praktis untuk menjalankan usaha kecil dan membangun mindset inovatif. Solusi yang ditawarkan meliputi pendidikan kewirausahaan dan penyusunan rencanaa bisnis, serta pelatihan produksi dari perencanaan produk, pemilihan bahan, hingga penerapan proses efisien, serta bimbingan analisis mutu, agar siswa mampu menghasilkan produk berkualitas dan bernilai jual, siap bersaing di pasar kerja atau erwirausaha mandiri.

Kata Kunci: Kewirausahaan, Rencana Bisnis, Produksi, Pemasaran Digital, Pengelolaan Keuangan

Abstract

SMKS Maarif West Jakarta is a vocational school focusing on industrial skills and entrepreneurship, offering relevant majors such as business management and marketing. Approximately 80% of its students come from lower-middle-class backgrounds, making entrepreneurship training crucial. Currently, students receive only theory and simple projects without a structured business plan or market analysis, leaving them unprepared for real-world challenges such as competition, financial management, and marketing strategy. This program aims to equip them with practical skills for running a small business and fostering an innovative mindset. The solutions offered include entrepreneurship education and business plan development, as well as production training, from product planning and material selection to efficient process implementation, and guidance on quality analysis. This enables students to produce high-quality, marketable products, ready to compete in the job market or become independent entrepreneurs.

Keywords: Entrepreneurship, Business Plan, Production, Digital Marketing, Financial Management

PENDAHULUAN

Kewirausahaan merupakan alternatif untuk membantu kesulitan masyarakat dalam memecahkan masalah pencarian kesempatan kerja. Program kewirausahaan dilaksanakan ditujukan bagi peningkatan kewirausahaan masyarakat yang kreatif dan inovatif. Kewirausahaan terkait dengan kemampuan menciptakan nilai yang dapat dipertukarkan dengan orang lain secara kreatif dan inovasi dengan memanfaatkan peluang. Kewirausahaan dapat berkembang dengan adanya tanggung jawab fungsi-fungsi individu atau organisasi yang berorientasi pada profit. Pengembangan kewirausahaan bisa menjadikan satu dorongan untuk meminimalkan tingkat pengangguran. Kewirausahaan juga merupakan usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber melalui cara-cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan. Nilai tambah tersebut dapat diciptakan dengan cara mengembangkan teknologi, pengetahuan, cara-cara dan keterampilan yang baru untuk menghasilkan barang atau jasa kerja baru yang lebih efektif dan efisien. Memperbaiki produk dan jasa yang sudah ada, dan menemukan cara baru untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan merupakan

nilai tambah. Dalam berwirausaha selalu ada risiko. Risiko cenderung menjadi penghambat bagi para pengusaha untuk maju dan berkembang. Pada dasarnya risiko selalu ada dalam setiap keuntungan yang ingin dicapai. Sikap dan perilaku terhadap risiko seharusnya lebih positif dan rasional. Risiko dianggap sebagai bagian tidak terpisahkan dari keuntungan dan harus diminimalkan keberadaannya.

Dengan pertimbangan yang matang dan terencana, maka risiko dapat diminimalkan bahkan dihindari tanpa mengurangi keuntungan yang akan diperoleh pada setiap kesempatan usaha. Seorang wirausahawan harus memiliki jiwa kewirausahaan dan komitmen dalam usahanya dengan tekad bulat untuk mencurahkan semua perhatiannya terhadap usaha yang akan digelutinya. Dalam menjalankan usaha tersebut seorang wirausahawan yang sukses harus memiliki tekad yang mengebu-gebu dan menyala-nyala (semangat yang kuat) dalam mengembangkan usahanya, tidak setengah-setengah dalam berusaha, berani menanggung resiko, bekerja keras, dan tidak takut menghadapi peluang-peluang yang ada. Tanpa usaha yang sungguh-sungguh terhadap pekerjaan yang digelutinya, maka wirausahawan sehebat apapun pasti menemui jalan kegagalan dalam usahanya. Oleh karena itu, bagi seorang wirausahawan harus memiliki komitmen terhadap usaha dan pekerjaannya. Keberhasilan dalam menghasilkan kualitas dan jasa hanya dapat diciptakan melalui cara yang berbeda, lebih efektif, efisien serta memiliki nilai lebih tinggi di mata pelanggan.

Berkaitan dengan kewirausahaan, melalui komunitas pembelajaran diharapkan dapat mengembangkan kemampuan individu yang akan mengalami “*self empowering*” untuk lebih kreatif dan inovatif. Kecenderungan akan terjadi perubahan baik individu maupun kelompok masyarakat. Untuk hal tersebut, maka kualitas pembelajaranpun perlu dikelola dengan baik dan terus ditingkatkan. Kualitas pembelajaran dapat dicapai apabila proses pembelajaran berlangsung secara efektif dan efisien. Semua pembelajar harus dapat menghayati dan menjalani proses pembelajaran secara bermakna. Pembelajaran dimaksud harus mampu memberikan layanan dan menumbuhkan sikap, minat dan perilaku kewirausahaan pada pembelajar.

Perencanaan bisnis merupakan proses penting dalam menentukan arah dan strategi suatu usaha. Rencana usaha atau dikenal dengan istilah *business plan* merupakan suatu dokumen tertulis yang menggambarkan dan menganalisis suatu usaha dan memberikan proyeksi terperinci dimasa depan (Keever, 2011). Rencana usaha akan memanfaatkan berbagai sumber daya menjadi barang atau jasa yang diinginkan oleh konsumen (Foeh, 2020). Rencana-rencana tersebutlah yang akan dipergunakan sebagai alat dalam menghasilkan suatu keputusan. Tujuan adanya rencana usaha yaitu sebagai rencana aksi, *road map* (peta jalan), dan sebagai alat penjualan atau sales tool (Yohana, 2015). Adanya rencana usaha akan membantu dalam mengambil suatu tindakan atau penempatan langkah yang tepat dalam mengambil keputusan. Usaha yang akan didirikan harus sesuai dengan perencanaan yang telah dibuat dengan sasaran sesuai yang diharapkan..

PERMASALAHAN

Selama ini para siswa SMKS Maarif Jakarta Barat telah diberikan pengetahuan dasar berwirausaha dalam kurikulumnya. Akan tetapi masih dirasa kurang terutama dalam merancang dan mengimplementasikan rencana bisnis yang terstruktur. Pelajaran kewirausahaan yang telah berjalan masih berfokus pada teori dan sedikit pelatihan praktis berupa proyek sederhana di lingkungan sekolah tanpa rencana bisnis yang rinci tanpa analisis pasar. Sehingga, siswa kesulitan memahami tantangan riil di lapangan, seperti persaingan pasar, pengelolaan keuangan, dan strategi pemasaran.

Tujuan program ini adalah untuk membekali siswa dengan kemampuan merancang suatu rencana bisnis dan keterampilan praktis yang diperlukan dalam menjalankan usaha kecil, sehingga mereka siap beradaptasi di pasar kerja atau menciptakan lapangan kerja secara mandiri. Kegiatan ini juga bertujuan untuk mengembangkan *mindset* kewirausahaan yang inovatif dan berkelanjutan, sesuai dengan konsep Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) dan Indikator Kinerja Utama (IKU), yang menitikberatkan pada keterlibatan mahasiswa dan dosen dalam kegiatan pengabdian masyarakat.

Selain itu, dengan kemampuan memahami dan menyusun rencana bisnis, diharapkan para siswa SMKS Maarif Grogol, Jakarta Barat terbuka wawasannya dalam analisis pasar, perencanaan keuangan, strategi pengembangan usaha, dan keterampilan kewirausahaan, khususnya untuk mengidentifikasi peluang usaha, kebutuhan pasar, serta menyusun strategi pemasaran yang efektif dan pengelolaan usaha yang berkelanjutan plus pengetahuan mengenai literasi keuangan untuk menjaga stabilitas keuangan usaha mereka.

METODE PELAKSANAAN

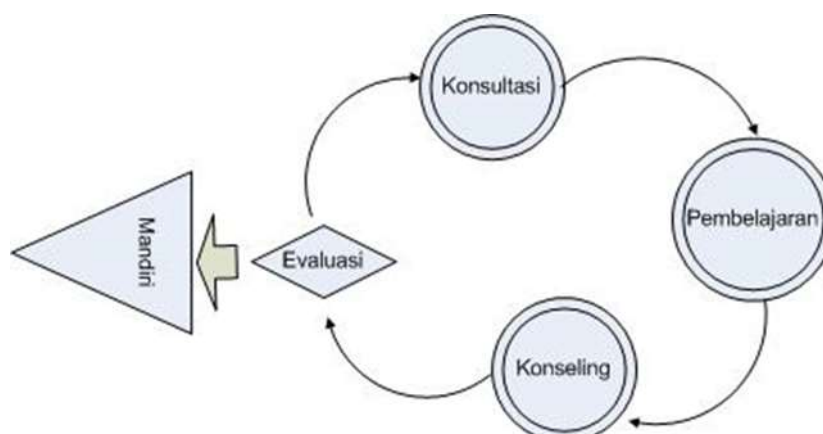
Pendekatan yang digunakan dalam pemecahan masalah ini adalah pendekatan edukatif melalui kegiatan pendidikan dan pelatihan. Metode ini diharapkan mampu memberikan pengetahuan teoritis dan praktis mengenai rencana bisnis melalui pengembangan usaha dan pengelolaan usaha berkelanjutan. Khalayak sasaran dalam kegiatan ini adalah para siswa SMKS Maarif Grogol Jakarta Barat.

SMKS Maarif Jakarta Barat merupakan sekolah kejuruan yang berkomitmen untuk memberikan keterampilan teknis dan non-teknis kepada siswa melalui kurikulum yang berfokus pada keterampilan industri dan kewirausahaan. Sekolah ini memiliki beragam jurusan, seperti manajemen bisnis, pemasaran, dan keterampilan teknis lainnya, yang sangat relevan untuk pengembangan kewirausahaan. Siswa diajarkan pengetahuan dasar berwirausaha, tetapi mereka belum memiliki pengalaman yang cukup dalam merancang dan mengimplementasikan rencana bisnis yang terstruktur. Padahal, keterampilan ini sangat penting bagi mereka untuk beradaptasi di pasar yang dinamis serta mampu bersaing di dunia kerja atau menciptakan usaha mandiri.

Menurut data yang diperoleh dari sekolah, sekitar 80% siswa SMKS Maarif berasal dari kalangan ekonomi menengah ke bawah, sehingga pembekalan keterampilan berwirausaha menjadi semakin relevan untuk meningkatkan potensi ekonomi mereka setelah lulus. Namun, kurangnya pengalaman praktik di lapangan serta pengetahuan mengenai konsep dasar rencana bisnis dan pengelolaan usaha menjadi kendala utama yang dihadapi siswa dalam mengembangkan kewirausahaan yang berkelanjutan. Dalam menghadapi permasalahan yang dialami oleh siswa SMKS Maarif Jakarta Barat, beberapa solusi komprehensif dirancang secara sistematis sesuai dengan prioritas permasalahan. Setiap solusi disesuaikan dengan kebutuhan mitra untuk meningkatkan keterampilan dalam produksi, manajemen usaha, dan pemasaran. Solusi-solusi ini bertujuan untuk memperkuat keterampilan wirausaha siswa agar mereka siap memasuki dunia kerja atau menciptakan usaha mandiri yang berkelanjutan.

Diagram Alir Pelaksanaan

Metode pelaksanaan kegiatan ini adalah konsultasi, pembelajaran, dan konseling. Tiga aspek yang menjadi fokus kegiatan ini adalah cara memulai usaha, menyusun rencana bisnis, dan implementasinya. Selanjutnya tahapan metodenya ditunjukkan dengan gambar berikut ini.

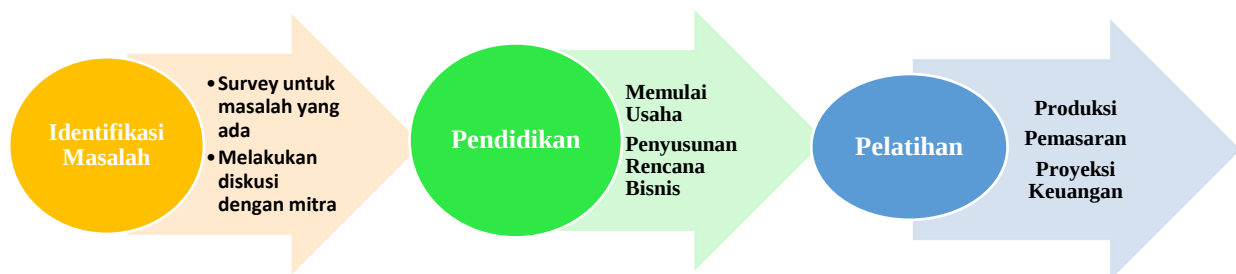


Gambar 2. Metodologi Pendidikan dan Pelatihan

Konsultasi, yaitu upaya pembantuan yang diberikan kepada para peserta dengan cara memberikan jawaban, solusi dan pemecahan masalah yang dibutuhkan. Pembelajaran, yaitu alih pengetahuan dan bagaimana cara memulai usaha kepada peserta dalam proses yang direncanakan dalam bentuk rencana bisnis. Sedangkan konseling, yakni membantu menggali usaha dan potensi yang dimiliki, membuka alternatif-alternatif pendanaan, produksi dan perencanaan produk, pemilihan bahan, hingga penerapan proses efisien, serta bimbingan analisis mutu dan proyeksi keuangan, agar siswa mampu menghasilkan produk berkualitas dan bernilai jual, siap bersaing di pasar kerja atau berwirausaha mandiri. Selain itu juga mendorong peserta mengambil keputusan berdasarkan pertimbangan yang bertanggung-jawab bagi usaha yang akan dilakukannya serta membantu pengelolaan keuangan usaha yang dilakukan.

Teknologi Pelaksanaan

Teknologi pelaksanaan menggambarkan proses dan kegiatan setiap tahap dalam metode yang digunakan seperti tergambar dalam diagram berikut ini.

**Tahapan Pelaksanaan**

Tahapan pelaksanaan yang akan dilakukan dalam pendidikan dan pelatihan bagi Siswa-siswa SMKS Maarif Jakarta Barat melalui tahapan berikut ini:

Tahap Konsultasi:

Dari analisis situasi dan permasalahan yang dihadapi mitra diperoleh gambaran-gambaran dan kondisi yang ada yaitu (1) tidak paham bagaimana cara memulai usaha (2) kurangnya kemampuan dalam merencanakan usaha, (3) kurangnya pemahaman dalam produksi dan pemasaran, dan (4) kurangnya kemampuan dalam memproyeksi dan mengelola keuangan usaha yang dijalankan.

Tahap Pembelajaran:

Pembelajaran diberikan oleh dosen dari Universitas Trisakti. Pembelajaran diberikan bertolak dari pemahaman atas masalah yang dihadapi peserta pendidikan dan pelatihan yang terdiri dari satu modul Cara Menyusun Rencana Bisnis (*Business Plan*). Di dalam modul tersebut dibahas aspek-aspek: (1) Cara memulai usaha (2) Cara menyusun Rencana Bisnis, (3) Cara merencanakan produksi dan pemasaran, dan (4) Cara membuat proyeksi keuangan dari usaha yang dijalankan.

Tahap Konseling

Dengan panduan team dosen dibantu oleh satu orang mahasiswa, proses alih pengetahuan berupa aspek proses memulai usaha dan memasarkan produk dengan cara yang efektif dan efisien sehingga mudah dicerna oleh peserta. Untuk mengatasi rendahnya pengetahuan berwirausaha para peserta, maka diberikan konseling kepada mereka. Konseling diberikan secara perorangan agar diketahui kekuatan dan kelemahan para peserta dalam berusaha. Dari pengetahuan tersebut, peserta diarahkan untuk melihat peluang dan ancaman usaha yang akan dijalankan. Dengan begitu diharapkan mereka bisa mengetahui potensi yang ada dirinya serta memiliki keberanian dalam memulai usaha dan dapat memanfaatkan sosial media yang ada untuk pemasaran hasil usaha yang dilakukannya.

HASIL DAN PEMBAHASAN



Hasil yang dicapai dalam kegiatan ini meliputi tercapainya pemahaman pengembangan kewirausahaan dan rencana bisnis, hingga bisa menyusun rencana bisnis, seperti analisis pasar, perencanaan keuangan, dan strategi pengembangan usaha yang aplikatif bagi para peserta yang hadir merupakan satu hal yang sangat penting, bagi pengembangan ide atau perencanaan usaha yang akan mereka realisasikan

Evaluasi kegiatan ini dilakukan untuk menilai efektivitas dan efisiensi pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat yang bertujuan untuk dapat menyelesaikan masalah yang perlu diperhatikan oleh peserta mengenai rencana bisnis dalam kewirausahaan. Evaluasi ini mencakup beberapa aspek penting, yaitu evaluasi terhadap materi dan metode pelaksanaan, partisipasi peserta, serta capaian hasil yang diukur melalui pelatihan. Berikut adalah hasil evaluasi kegiatan secara rinci:

Materi yang disampaikan dalam kegiatan ini dirancang untuk mencakup tiga topik utama: (1) konsep pengembangan kewirausahaan dan rencana bisnis. (2) Perbaikan dalam pengembangan wirausaha dan peningkatan bisnis. Serta (3). Peningkatan dalam berkelanjutan untuk berwirausaha. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa materi yang disampaikan telah sesuai dengan kebutuhan dan harapan peserta. Sebagian besar peserta merasa bahwa materi mengenai pengembangan kewirausahaan dan rencana bisnis sangat relevan karena memberikan wawasan baru tentang pentingnya usaha bisnis serta strategi bisnis. Selain itu, pelatihan bagi peserta sesuai dengan kebutuhan peserta yang menghasilkan tercapainya kondisi pemahaman pengembangan kewirausahaan dan rencana bisnis.

Metode pelaksanaan kegiatan terdiri dari penyuluhan konsep pengembangan kewirausahaan dan rencana bisnis, perbaikan dalam pengembangan wirausaha dan peningkatan bisnis dan peningkatan dalam berkelanjutan untuk berwirausaha. Berdasarkan hasil evaluasi, metode penyuluhan dan pelatihan dinilai efektif dalam meningkatkan pemahaman peserta karena memungkinkan terjadinya tanya jawab yang aktif dan diskusi mendalam. Perbaikan dalam pengembangan wirausaha dan peningkatan bisnis yang dilakukan juga dianggap sangat bermanfaat karena peserta diberikan pelatihan agar dapat memperoleh pemasukan ekonomi dan memperoleh tambahan pendapatan bagi peserta. Namun, beberapa peserta mengungkapkan bahwa waktu yang dialokasikan untuk simulasi masih kurang memadai untuk mengeksplorasi berbagai kemungkinan skenario yang lebih kompleks. Oleh karena itu, di masa mendatang, disarankan untuk memperpanjang durasi sesi simulasi atau menyediakan sesi khusus yang lebih intensif mengenai perbaikan ekonomi.

Partisipasi peserta selama kegiatan berlangsung sangat tinggi, baik dalam sesi penyuluhan maupun diskusi kelompok. Dari total peserta yang hadir, sekitar 90% aktif berpartisipasi dalam diskusi, mengajukan pertanyaan, dan berbagi pengalaman mereka terkait pengembangan kewirausahaan dan rencana bisnis, perbaikan dalam pengembangan wirausaha dan peningkatan bisnis dan peningkatan dalam berkelanjutan untuk berwirausaha. Antusiasme ini menunjukkan tingginya minat peserta untuk memahami lebih dalam topik yang dibahas dan keinginan mereka mengetahui strategi usaha bisnis yang baik. Beberapa peserta bahkan menunjukkan minat untuk mengikuti pelatihan lanjutan dan meminta adanya program pendampingan secara berkelanjutan. Namun, terdapat pula sebagian kecil peserta (sekitar 10%) yang kurang aktif, kemungkinan disebabkan oleh perbedaan tingkat pemahaman awal.

Hasil belajar peserta diukur menggunakan metode memperkenalkan pengembangan kewirausahaan dan rencana bisnis. Hasil evaluasi menunjukkan peserta dapat memahami pengembangan bisnis usaha dengan menggunakan strategi menyusun rencana bisnis, seperti analisis pasar, perencanaan keuangan, dan strategi pengembangan usaha yang aplikatif bagi para peserta yang hadir merupakan satu hal yang sangat penting, bagi pengembangan ide atau perencanaan usaha yang akan mereka realisasikan.

Secara keseluruhan, evaluasi kegiatan ini menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berhasil mencapai tujuannya, meskipun masih terdapat beberapa area yang memerlukan perbaikan. Dengan peningkatan dan penyempurnaan pada aspek-aspek yang telah dievaluasi, kegiatan serupa di masa depan dapat memberikan dampak yang lebih besar dan lebih berkelanjutan bagi perkembangan peserta.



KESIMPULAN

Pengembangan kewirausahaan di tingkat pendidikan menengah kejuruan menjadi salah satu langkah strategis untuk membentuk generasi muda yang memiliki keterampilan ekonomi dan mandiri dalam berwirausaha. Di era yang semakin kompetitif ini, pengembangan keterampilan kewirausahaan memberikan siswa pengetahuan praktis untuk merancang, memulai, dan mengelola usaha mandiri yang berpotensi memberikan kontribusi signifikan bagi masyarakat. Salah satu institusi pendidikan yang memiliki potensi besar dalam program ini adalah SMKS Maarif Jakarta Barat, yang melibatkan siswa dalam berbagai program pembelajaran kewirausahaan yang relevan dengan dunia kerja. Dalam konteks itu, aspek memulai usaha adalah bagian pertama dari proses memulai suatu bisnis. Di tahap ini peran rencana bisnis (*business plan*) sangat vital. Rencana bisnis akan menjadi pedoman bagi wirausaha dalam menjalankan bisnisnya ke depan.

SARAN

1. Perlu sekali untuk mendisain modul rencana bisnis sesederhana mungkin sebagai panduan para wirausaha pemula.
2. Dalam pendidikan dan pelatihan kewirausahaan sebaiknya dihadirkan pula pihak-pihak yang telah berhasil dalam berwirausaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Hisrich RD, Peters MP, Shepherd DA. Entrepreneurship. 10th ed. New York: McGraw-Hill Education; 2020.
- Kasmir. Kewirausahaan. 7th ed. Jakarta: Rajawali Pers; 2019.
- Osterwalder A, Pigneur Y. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons; 2010.
- Kotler P, Keller KL. Marketing Management. 15th ed. Harlow: Pearson; 2016.
- Sedarmayanti. Manajemen Sumber Daya Manusia: Reformasi Birokrasi dan Manajemen Pegawai Negeri Sipil. Bandung: Refika Aditama; 2019.
- Lamb C, Hair J, McDaniel C. MKTG: Principles of Marketing. 11th ed. Mason, OH: South-Western Cengage Learning; 2021.
- Schaper M, Volery T. Entrepreneurship and Small Business Management in the Hospitality Industry. Oxford: Goodfellow Publishers; 2021.
- Sugiyono. Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta; 2018.
- Zimmerer TW, Scarborough NM. Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management. 9th ed. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall; 2022.
- Suryana. Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses. Jakarta: Salemba Empat; 2018.