

**PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN: PEMBUATAN RENCANA BISNIS  
MENGUNAKAN APLIKASI EXCEL BAGI UMKM  
DI JEMAAT GMIT MARTURIA - KELURAHAN OESAPA SELATAN**

<sup>1</sup>Jusuf Aboladaka, Email: jusufaboladaka@yahoo.com

<sup>2</sup>Dedy R. Se'u

<sup>1,2</sup>Universitas Kristen Artha Wacana

**Abstract:**

An entrepreneurship training program conducted at GMIT Marturia Congregation, Oesapa Selatan, aimed to enhance the capacity of MSME actors through the development of business plans using Excel. According to Partomo's (2012) MSME classification, businesses in this area generally fall into the categories of Small Dynamic Enterprises and Fast Moving Enterprises, which have significant growth potential. However, they face challenges such as the absence of written business plans and limited utilization of modern marketing media. The training employed a Focus Group Discussion (FGD) approach and direct mentoring. Participants received entrepreneurship materials to improve their understanding, alongside technical training on creating systematic business plans. The service team from the Faculty of Economics, Artha Wacana Christian University (UKAW), also provided partners with entrepreneurship materials and business plan guidelines for reference. The training results showed an increased understanding among participants about the importance of business plans. Some participants began to develop written business plans as guides for managing their businesses. Furthermore, the partners started recognizing the importance of utilizing digital marketing media to expand their market reach. To ensure sustainability, the program recommends follow-up training, periodic evaluations, assistance in accessing financing, and strengthening understanding of the distribution chain. With a well-structured approach, this program is expected to contribute to the growth of MSMEs in the GMIT Marturia Congregation and improve their competitiveness in the market.

**Keywords:**

Entrepreneurship Training, Business Plan, MSME Development, Digital Marketing, Community Empowerment

**Abstraksi**

Program pelatihan kewirausahaan yang dilaksanakan di Jemaat GMIT Marturia, Kelurahan Oesapa Selatan, bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pelaku UMKM melalui penyusunan rencana bisnis menggunakan aplikasi Excel. Berdasarkan klasifikasi UMKM menurut Partomo (2012), pelaku UMKM di lokasi ini umumnya masuk ke dalam kategori Small Dynamic Enterprise dan Fast Moving Enterprises yang memiliki potensi besar untuk berkembang. Namun, mereka menghadapi beberapa kendala, seperti ketiadaan rencana bisnis tertulis dan kurangnya pemanfaatan media pemasaran modern. Pelatihan ini menggunakan pendekatan Focus Group Discussion (FGD) dan pendampingan langsung. Peserta diberikan materi kewirausahaan untuk meningkatkan

pemahaman mereka, serta pelatihan teknis tentang penyusunan rencana bisnis yang sistematis. Tim pengabdian dari Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Artha Wacana (UKAW) juga membekali mitra dengan pedoman berupa materi kewirausahaan dan rencana bisnis sebagai acuan. Hasil pelatihan menunjukkan peningkatan pemahaman mitra mengenai pentingnya rencana bisnis. Beberapa peserta mulai mampu menyusun rencana bisnis tertulis sebagai panduan untuk pengelolaan usaha. Selain itu, mitra juga mulai memahami pentingnya menggunakan media pemasaran digital untuk memperluas jangkauan pasar mereka. Sebagai langkah keberlanjutan, program ini merekomendasikan pelatihan lanjutan, evaluasi berkala, pendampingan dalam akses pembiayaan, dan penguatan pemahaman tentang rantai distribusi. Dengan pendekatan yang terencana, program ini diharapkan dapat berkontribusi pada pertumbuhan UMKM di Jemaat GMIT Marturia dan meningkatkan daya saing mereka di pasar.

**Kata Kunci:** Pelatihan Kewirausahaan, Rencana Bisnis, Pengembangan UMKM, Pemasaran Digital, Pemberdayaan Masyarakat

## **Pendahuluan**

Partomo (2012) membagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi empat kelompok utama berdasarkan karakteristik dan tingkat kewirausahaan. Kelompok pertama adalah *Livelihood Activities*, yaitu sektor informal yang tidak memiliki jiwa kewirausahaan. Pelaku usaha di kelompok ini umumnya menjalankan bisnis untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari tanpa orientasi pengembangan usaha. Kelompok kedua adalah *Micro Enterprise*, yang lebih cenderung bersifat pengrajin dan tidak memiliki elemen kewirausahaan yang kuat. Kelompok ini biasanya berfokus pada produksi dan belum memiliki visi untuk mengembangkan bisnis ke skala yang lebih besar. Kelompok ketiga, *Small Dynamic Enterprise*, terdiri dari pelaku usaha yang memiliki jiwa kewirausahaan. Mereka merupakan cikal bakal pengusaha skala menengah dan besar karena memiliki kemampuan untuk berinovasi dan mengembangkan usaha. Kelompok keempat, *Fast Moving Enterprises*, adalah UMKM dengan jiwa kewirausahaan yang lebih progresif. Mereka bergerak cepat dalam memanfaatkan peluang pasar dan memiliki daya saing yang lebih tinggi dibandingkan kelompok lainnya.

Untuk melakukan pembinaan UMKM secara efektif, pemerintah sebaiknya fokus pada kelompok ketiga dan keempat. Kelompok ini cenderung lebih mudah menyerap materi pembinaan dan memiliki potensi untuk berkembang menjadi usaha skala besar. Menurut Soejoedono (2012), ada dua aspek utama yang perlu diperhatikan dalam pembinaan UMKM, yaitu sumber daya manusia dan aspek pengelolaan. Sumber daya manusia mencakup peningkatan kompetensi pelaku usaha melalui pelatihan dan pendidikan kewirausahaan. Sementara itu, aspek pengelolaan meliputi perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan. Dalam konteks ini, rencana bisnis menjadi elemen yang sangat penting karena merupakan titik awal dalam pengelolaan dan pengembangan UMKM.

Perencanaan bisnis adalah alat yang digunakan oleh UMKM untuk membuat

keputusan strategis yang bertujuan agar usaha berjalan sesuai rencana. Farida et al. (2019) menjelaskan bahwa rencana bisnis yang baik harus dapat diterapkan dan dirancang berdasarkan kriteria prioritas yang mendukung setiap kegiatan usaha. Harto (2020) menambahkan bahwa perencanaan bisnis yang terstruktur membantu UMKM menentukan strategi dan tujuan jangka panjang mereka. Dengan memiliki rencana bisnis, UMKM dapat merumuskan langkah-langkah konkret untuk pengembangan usaha di masa depan.

Di lingkungan Jemaat GMIT Marturia, sebagian besar pelaku UMKM menjalankan aktivitas ekonomi secara tetap dan berkelanjutan di rumah atau lokasi pasar. Namun, terdapat beberapa karakteristik yang menjadi ciri khas UMKM di wilayah ini. Pertama, mereka umumnya memiliki tempat usaha di sekitar rumah, pasar, atau area bisnis di jalan utama. Kedua, sebagian besar usaha tidak memiliki izin resmi dari pemerintah. Ketiga, usaha dikelola oleh anggota keluarga jemaat. Keempat, modal usaha biasanya berasal dari dana pribadi dalam jumlah yang terbatas. Kelima, banyak pemilik usaha yang juga memiliki pekerjaan tetap lainnya.

Mitra UMKM di Jemaat GMIT Marturia menghadapi dua permasalahan utama. Pertama, mereka belum mampu menyusun rencana bisnis yang sistematis. Untuk mengatasi hal ini, solusi yang ditawarkan adalah melakukan sosialisasi melalui Focus Group Discussion (FGD) dengan materi tentang kewirausahaan dan rencana bisnis. Targetnya adalah meningkatkan pemahaman mitra mengenai pentingnya kewirausahaan dan kemampuan menyusun rencana bisnis. Kedua, mitra belum memanfaatkan peluang usaha melalui media pemasaran yang semakin terbuka. Solusinya adalah memberikan sosialisasi dan pelatihan tentang keterampilan pemasaran yang relevan dengan teknologi modern. Targetnya adalah agar mitra dapat memanfaatkan media pemasaran yang lebih luas dan efektif.

Program pelatihan dilaksanakan dengan pendekatan melalui FGD dan penyusunan rencana bisnis secara bersama-sama antara mitra UMKM dan tim pengabdian dari UKAW. Dalam pelaksanaan ini, tim pengabdian memberikan materi tentang kewirausahaan untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman mitra. Pelatihan teknis mengenai penyusunan rencana bisnis juga diberikan untuk membekali mitra dengan keterampilan praktis. Selain itu, mitra mendapatkan pedoman berupa materi kewirausahaan dan rencana bisnis sebagai acuan untuk mengembangkan usaha mereka. Dengan pendekatan ini, diharapkan mitra dapat mengatasi permasalahan yang ada dan mencapai target pengembangan usaha yang lebih baik.

### **Metode Pelaksanaan**

Berdasarkan target luaran yang sudah dikemukakan di atas, selanjutnya direncanakan beberapa cara/teknik pemecahan masalah tersebut yaitu sebagai berikut:

No	Target/Luaran	Pendekatan pelaksanaan	Keterlibatan
1	Bertambahnya pemahaman UKM tentang Kewirausahaan	Pelatihan dan FGD tentang Pemahaman UKM atas konsep Kewirausahaan	Pemateri: - Tim Pengabdian
2	Tersusun dan terdokumentasi Rencana Bisnis UKM	Bersama UKM menyusun rencana Bisnis	Pemateri: - Tim Pengabdian - UKM

Tim PKM memiliki strategi dalam mengatasi persoalan yang dihadapi UKM antara lain:

- a. Memberikan pengetahuan dan pemahaman melalui materi mengenai kewirausahaan.
- b. Memberikan pelatihan tentang penyusunan Rencana Bisnis
- c. Membekali UKM Mitra dengan pedoman dari pelatihan ini sebagai acuan yakni Materi Kewirausahaan dan Rencana Bisnis

### **Pihak-pihak yang Terlibat**

Dalam melaksanakan PKM ini, beberapa pihak dilibatkan sehingga mampu memaksimalkan proses pengabdian. Pihak-pihak dimaksud adalah :

1. Pihak jemaat GMIT Marturia yang berusaha bisnis secara parmanen dan difasilitasi oleh Greja untuk pertemuan dengan pengabdi
2. Pihak Fakultas Ekonomi - Universitas Kristen Artha Wacana Kupang terutama pengabdi yang melakukan PKM saat KBPM
3. Mahasiswa program studi manajemen yang saat ini sedang KBPM di GMIT Marturia.

### **Sumberdaya yang dimiliki**

Dosen yang menjalankan program PkM ini merupakan dosen pada Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Artha Wacana Kupang. Latar belakang pengetahuan Manajemen dengan mengampuh matakuliah Kewirausahaan, Pengantar Bisnis, manajemen strategik dan pengantar manajemen pada setiap semester sehingga dapat dengan mudah memberikan pengetahuan mengenai kewirausahaan, motivasi berwirausaha, dan Rencana Bisnis.

### **Keterlibatan Mitra**

Bentuk partisipasi mitra dalam kegiatan PKM ini antara lain:

1. Setiap kelompok/mitra menyiapkan tempat/lokasi untuk pelaksanaan kegiatan.
2. Setiap kelompok/mitra wajib mengikuti sosialisasi, pelatihan yang dilakukan
3. Bersama dengan tim pelaksana memastikan terlaksananya PKM

### **Evaluasi dan Keberlanjutan Program**

Evaluasi program dilakukan setiap selesainya tahapan kegiatan dengan melihat

pada tercapai atau tidaknya indicator capaian. Evaluasi juga dilakukan pada akhir masa kegiatan dengan melakukan pertemuan dengan mitra untuk berdiskusi tentang pelaksanaan kegiatan. Sedangkan keberlanjutan program bisa dilakukan dalam bentuk pendampingan penyusunan proposal bantuan dana dari pemerintah/LPM UKAW.

Tim PKM KBPM saat ini adalah dosen FE dan Mahasiswa program studi manajemen peserta KBPM pada GMT Marturia, Dosen sebagai penyaji materi dan terlibat dalam FGD, sedangkan mahasiswa dilibatkan dalam FGD dan penugasan menata administrasi pelaksanaan kegiatan PKM dengan porsi SKS sesuai dengan kurikulum yang berlaku

### **Materi Yang Diberikan**

Ketidakmampuan dalam membuat rencana usaha diakibatkan oleh ketidaktahuan tentang bagaimana membuat rencana usaha. Oleh karena itu, tim PKM memberikan fokus kepada Mitra untuk memahami kerangka teori tentang kewirausahaan dan rencana bisnis terlampir dalam laporan ini.

### **Hasil Yang Dicapai**

Hasil yang dicapai dapat disajikan sebagai berikut:

1. Berdasarkan FGD dengan Mitra, mereka memahami materi yang diberikan dan akan dilanjutkan dengan membuat rencana bisnis
2. Mitra menyanggupi untuk selalu didampingi oleh Fakultas ekonomi dalam proses kedepannya, terutama dengan pembuatan rencana bisnis

### **Rencana Tahapan Berikut**

Tahap berikut lewat program PKM lewat KBPM Fakultas Ekonomi UKAW Tahun berikut adalah:

1. Program PKM memberikan fokus pada proses evaluasi rencana bisnis dan memastikan capaian jangka pendek
2. Mitra harus mampu menunjukkan keseriusan dalam memastikan tingkat capaian
3. Mitra harus mampu meningkatkan tingkat penjualan sesuai dengan rencana usaha dan dievaluasi oleh tim PKM
4. Meningkatkan pemahaman Mitra akan rantau distribusi dan mekanisme penjualan dan perdagangan
5. Permasalah utama Mitra adalah Modal, untuk itu Tim PKM harus mampu memberikan solusi dengan menjadi penghubung dengan lembaga keuangan bukan berharap pada diakonia

### **Kesimpulan dan Saran**

Kesimpulan

Program pelatihan kewirausahaan ini berhasil meningkatkan pemahaman mitra Jemaat GMIT Marturia mengenai konsep kewirausahaan dan pentingnya rencana bisnis. Mitra kini memiliki pengetahuan dasar tentang cara menyusun rencana bisnis yang tertulis dan sistematis sebagai pedoman untuk mengelola usaha. Mereka juga mulai memahami pentingnya memanfaatkan media pemasaran modern untuk mengembangkan usaha di tengah persaingan pasar yang ketat. Selain itu, kolaborasi antara mitra dan Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Artha Wacana (UKAW) membuka peluang untuk pendampingan berkelanjutan dalam upaya pengembangan usaha.

### Saran

1. Penguatan Kapasitas Mitra: Program pendampingan perlu dilanjutkan untuk memastikan mitra dapat menyusun rencana bisnis yang realistis dan aplikatif, serta menerapkannya dalam kegiatan operasional usaha sehari-hari.
2. Pemanfaatan Teknologi Pemasaran: Pelatihan lanjutan tentang penggunaan platform digital untuk promosi dan penjualan produk diperlukan agar mitra dapat memanfaatkan peluang pasar yang lebih luas.
3. Solusi Permodalan: Fakultas Ekonomi UKAW diharapkan dapat menjembatani mitra dengan lembaga keuangan untuk solusi pembiayaan usaha yang lebih berkelanjutan, selain hanya mengandalkan sumber modal internal.
4. Evaluasi Berkala: Tim PKM disarankan untuk melakukan evaluasi terhadap rencana bisnis dan pencapaian mitra secara berkala guna memastikan perkembangan usaha berjalan sesuai target.
5. Peningkatan Rantai Distribusi: Perlu dilakukan pelatihan untuk memperluas pemahaman mitra mengenai rantai distribusi, sehingga dapat meningkatkan akses mereka ke pasar yang lebih luas.

### Daftar Pustaka

- Hidayat, 2002, Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia, Fakultas Ekonomi USAKTI
- Partomo, 2012, Ekonomi: Skala Kecil/Menengah dan Koperasi, Ghalia Indonesia, Jakarta
- Dr. Abd. Rahman Soejoedono 2012, Ekonomi Skala Kecil dan Menengah, Ghalia Indonesia
- Sulasih, S. (2014). Business Plan Pengembangan Lembaga dan Usaha Koperasi Sektor Riil Dalam Rangka Revitalisasi Koperasi Nira Satria Kabupaten. *Jbima (jurnal bisnis dan manajemen)*.
- Supriyanto, -. (2012). Business Plan Sebagai Langkah Awal Memulai Usaha. *Jurnal Ekonomi Dan Pendidikan*. <https://doi.org/10.21831/jep.v6i1.590>
- Farida, I., Aryanto, A., Sunandar, S., Hetika, H., & Krisdiyawati, K. (2019). Ibm Pelatihan Business Plan Pada Umkm Kota Tegal. *Jurnal pengabdian masyarakat progresif humanis brainstorming*. <https://doi.org/10.30591/japhb.v2i2.1384>