

Edukasi Perencanaan Usaha Sebagai Strategi Memulai Bisnis Berkelanjutan

Business Planning Education as a Strategy for Developing Sustainable Businesses among Prospective Entrepreneurs

**Zati Rizka Fadhila, Eka Yuliyanti, Rahmania Mustahidda, Andi Kartika,
Anis Turmudhi, Mika, Anita Sari, Mariyam**

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Totalwin
Jalan Gedongsongo Raya No 12, Semarang, Jawa Tengah, Indonesia
*Email: ekayuliyanti@stietotalwin.ac.id
(Diterima 27-07-2026; Disetujui 03-09-2026)

ABSTRAK

Kemampuan menyusun perencanaan usaha menjadi salah satu aspek penting dalam mempersiapkan masyarakat untuk memulai dan mengembangkan bisnis secara berkelanjutan. Namun, peserta PKBM Surya Alam Kabupaten Demak masih menghadapi keterbatasan dalam mengidentifikasi peluang usaha, menentukan target pasar, memperkirakan kebutuhan modal, dan menyusun strategi pemasaran. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini bertujuan meningkatkan pengetahuan, pemahaman, dan keterampilan peserta dalam menyusun perencanaan usaha sebagai strategi memulai bisnis berkelanjutan. Kegiatan dilaksanakan secara luring di PKBM Surya Alam Kabupaten Demak dengan melibatkan 30 peserta yang terdiri atas warga belajar dan masyarakat binaan yang memiliki minat berwirausaha. Metode kegiatan meliputi ceramah interaktif, diskusi, pelatihan penyusunan Simple Business Plan, dan pendampingan. Evaluasi dilakukan melalui *pre-test* dan *post-test* serta pengamatan terhadap partisipasi dan hasil penyusunan rencana usaha peserta. Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan nilai rata-rata dari 64,20 pada *pre-test* menjadi 88,40 pada *post-test*. Peserta juga menunjukkan peningkatan pemahaman dalam mengidentifikasi peluang usaha, menentukan target pasar, menyusun strategi pemasaran, memperkirakan kebutuhan modal, dan memahami komponen dasar *Simple Business Plan*. Kegiatan ini menunjukkan bahwa pendekatan edukatif, partisipatif, dan aplikatif dapat meningkatkan pemahaman dan kesiapan peserta dalam merencanakan usaha. Pendampingan lanjutan diperlukan untuk mendukung implementasi rencana usaha dan pengembangan bisnis peserta secara berkelanjutan.

Kata kunci: Kewirausahaan; Literasi Bisnis; Perencanaan Keuangan; Strategi Pemasaran; Pemberdayaan Masyarakat

ABSTRACT

The ability to develop a business plan is an important aspect in preparing communities to start and develop sustainable businesses. However, participants at PKBM Surya Alam, Demak Regency, still faced limitations in identifying business opportunities, determining target markets, estimating initial capital requirements, and developing appropriate marketing strategies. This community service activity aimed to improve participants' knowledge, understanding, and skills in developing business plans as a strategy for starting sustainable businesses. The activity was conducted offline at PKBM Surya Alam, Demak Regency, involving 30 participants consisting of learners and community members with an interest in entrepreneurship. The methods included interactive lectures, discussions, Simple Business Plan training, and mentoring. Evaluation was conducted through pre-tests and post-tests, as well as observations of participants' engagement and business plan development. The results showed an increase in the participants' average scores from 64.20 in the pre-test to 88.40 in the post-test. Participants also demonstrated improved understanding of business opportunity identification, target market determination, marketing strategies, initial capital estimation, and the basic components of a Simple Business Plan. These findings indicate that an educational, participatory, and practical approach can improve participants' understanding and readiness to plan and initiate a business. Further mentoring is recommended to support the implementation of business plans and the sustainable development of participants' businesses.

Keywords: Entrepreneurship; Business Literacy; Financial Planning; Marketing Strategy; Community Empowerment

PENDAHULUAN

Kewirausahaan memiliki peran strategis dalam memperkuat kemandirian ekonomi masyarakat melalui penciptaan sumber pendapatan, kesempatan kerja, inovasi, dan pemanfaatan potensi ekonomi lokal (Krishna & Harika, 2025). Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) juga memiliki posisi penting dalam perekonomian karena berkontribusi terhadap penciptaan lapangan kerja dan aktivitas ekonomi, terutama di negara berkembang. UMKM merupakan salah satu penggerak penting penciptaan lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi, sementara keterbatasan akses pembiayaan, keterampilan, teknologi, dan pasar masih menjadi hambatan yang dihadapi banyak usaha kecil. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa pengembangan kewirausahaan tidak cukup diarahkan pada peningkatan jumlah pelaku usaha, tetapi juga perlu disertai penguatan kapasitas agar masyarakat mampu membangun usaha yang produktif, adaptif, dan berkelanjutan. Perspektif tersebut sejalan dengan Sustainable Development Goal (SDG) 8 yang mendorong pembangunan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan melalui aktivitas produktif, penciptaan pekerjaan, kewirausahaan, kreativitas, inovasi, serta pertumbuhan usaha mikro, kecil, dan menengah (Azro'i et al., 2023).

Memulai usaha, khususnya bagi individu yang belum memiliki pengalaman dalam mengelola bisnis, merupakan proses yang menghadirkan berbagai ketidakpastian. Calon wirausaha perlu memahami kebutuhan konsumen, mengenali peluang pasar, menentukan sasaran usaha, memperkirakan kebutuhan modal, mengelola sumber daya, serta merancang strategi pemasaran yang sesuai. Tantangan tersebut menjadi semakin kompleks karena perubahan teknologi, pola konsumsi, persaingan, dan kondisi ekonomi menuntut usaha kecil untuk mampu beradaptasi secara cepat. Keterampilan kewirausahaan dan kompetensi lintas fungsi merupakan faktor penting bagi daya saing dan ketahanan usaha kecil, terutama ketika pelaku usaha menghadapi perubahan teknologi, pasar, dan lingkungan Bisnis (Andreas et al., 2025). Dengan demikian, peningkatan kemampuan calon wirausaha perlu ditempatkan sebagai bagian penting dalam proses pemberdayaan ekonomi masyarakat, bukan hanya sebagai upaya meningkatkan motivasi untuk membuka usaha.

Peningkatan kemampuan calon wirausaha tidak hanya berkaitan dengan penguasaan pengetahuan bisnis, tetapi juga dengan pembentukan kompetensi yang dapat diterapkan dalam proses memulai dan mengelola usaha. Edukasi kewirausahaan menjadi salah satu pendekatan yang relevan untuk memperkuat kesiapan individu dalam menjalankan aktivitas kewirausahaan. Proses pendidikan dan pelatihan kewirausahaan dapat memberikan pengetahuan sekaligus membantu peserta mengembangkan kemampuan dalam mengenali peluang, mengambil keputusan, mengelola sumber daya, dan membangun keyakinan untuk menjalankan usaha. Pendidikan kewirausahaan memiliki keterkaitan dengan pembentukan kompetensi kewirausahaan dan intensi berwirausaha, sehingga proses pembelajaran dapat menjadi sarana penting dalam mempersiapkan individu untuk menjalankan aktivitas kewirausahaan (Kaur et al., 2026). Dengan demikian, edukasi kewirausahaan perlu diarahkan tidak hanya pada peningkatan motivasi, tetapi juga pada pengembangan keterampilan praktis yang dapat digunakan peserta ketika mempersiapkan dan menjalankan usaha.

Salah satu kompetensi yang penting untuk diperkuat pada tahap awal kewirausahaan adalah kemampuan menyusun perencanaan usaha atau business plan. Perencanaan usaha berfungsi sebagai instrumen untuk menerjemahkan gagasan bisnis menjadi rencana yang lebih sistematis dengan mempertimbangkan tujuan usaha, produk atau jasa yang ditawarkan, kebutuhan konsumen, pasar sasaran, strategi pemasaran, kebutuhan sumber daya, dan aspek keuangan. Penyusunan business plan juga memberikan kesempatan bagi calon wirausaha untuk mengevaluasi kesesuaian antara ide usaha dan kondisi pasar sebelum sumber daya dialokasikan secara lebih besar. Rencana bisnis dapat menjadi fondasi dalam proses memulai dan mengembangkan usaha, sementara efektivitas penyusunannya dapat diperkuat melalui penggunaan pendekatan dan perangkat yang sesuai (Rusnanti et al., 2025). Dengan demikian, perencanaan usaha bukan sekadar dokumen administratif, melainkan instrumen pengambilan keputusan yang membantu calon wirausaha membangun arah usaha secara lebih terukur.

Perencanaan usaha juga berperan dalam membantu calon wirausaha menghadapi ketidakpastian pada tahap awal bisnis. Melalui perencanaan yang sistematis, calon wirausaha dapat mengevaluasi peluang, memperkirakan kebutuhan sumber daya, mengidentifikasi risiko, membandingkan alternatif strategi, serta mempertimbangkan konsekuensi keputusan sebelum menjalankan usaha secara lebih luas (Wei, 2025). Kemampuan tersebut penting karena keputusan pada tahap awal usaha sering dibuat dalam kondisi informasi yang terbatas dan lingkungan bisnis yang berubah. Oleh karena itu, business planning tidak hanya berfungsi sebagai dokumen perencanaan, tetapi juga

sebagai instrumen untuk meningkatkan kualitas pengambilan keputusan dan mengurangi ketidakpastian dalam proses memulai usaha.

Perencanaan usaha semakin penting ketika tujuan kewirausahaan tidak hanya diarahkan pada memulai bisnis, tetapi juga mempertahankan keberlangsungannya. Usaha yang baru dirintis harus mampu menghadapi perubahan kebutuhan konsumen, persaingan, perkembangan teknologi, keterbatasan sumber daya, serta berbagai risiko ekonomi. Perencanaan yang mempertimbangkan aspek pasar, sumber daya, keuangan, risiko, dan kemampuan adaptasi dapat membantu usaha membangun fondasi yang lebih kuat untuk menghadapi perubahan lingkungan bisnis. Dengan demikian, keterkaitan antara business planning dan keberlanjutan usaha menjadi penting, terutama bagi UMKM yang memiliki keterbatasan sumber daya dan lebih rentan terhadap perubahan lingkungan eksternal (Samiun et al., 2024). Oleh karena itu, edukasi perencanaan usaha perlu diarahkan pada perspektif jangka panjang, yaitu bagaimana calon wirausaha tidak hanya mampu memulai usaha, tetapi juga memahami dasar-dasar pengelolaan yang dapat mendukung keberlanjutan dan kemampuan adaptasi bisnis.

Dalam konteks pengabdian kepada masyarakat, edukasi kewirausahaan merupakan salah satu pendekatan yang dapat digunakan untuk menjembatani kesenjangan antara minat berwirausaha dan kesiapan mengelola bisnis. Pendekatan edukasi yang hanya menekankan penyampaian teori cenderung belum cukup untuk membentuk kemampuan praktis yang diperlukan ketika seseorang mulai menjalankan usaha. Sebaliknya, pembelajaran yang memadukan penyampaian materi, diskusi, praktik, umpan balik, dan pendampingan memungkinkan peserta menghubungkan konsep dengan situasi usaha yang nyata. Pendekatan tersebut menjadikan pelatihan kewirausahaan sebagai sarana penguatan kompetensi masyarakat sekaligus meningkatkan kesiapan peserta dalam mempersiapkan kegiatan usaha (Tria Putri et al., 2023). Dengan demikian, kegiatan edukasi perencanaan usaha yang menghasilkan dokumen rencana bisnis sederhana dapat menjadi bentuk intervensi yang relevan bagi masyarakat yang sedang berada pada tahap awal mempersiapkan usaha.

Hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat terbaru memperlihatkan relevansi pelatihan business plan bagi calon wirausaha. Berbagai kegiatan menunjukkan bahwa pelatihan penyusunan business plan dapat membantu peserta memahami komponen dasar perencanaan usaha, mengidentifikasi peluang, merumuskan target pasar, serta menyusun gambaran awal mengenai strategi dan kebutuhan usaha (Hairunisya et al., 2024). Pendekatan tersebut relevan karena calon wirausaha sering memiliki ide bisnis, tetapi belum mampu menerjemahkannya ke dalam rencana usaha yang sistematis. Oleh karena itu, pelatihan yang secara khusus berfokus pada business plan dapat menjadi sarana untuk mengubah gagasan usaha menjadi rancangan yang lebih konkret dan terukur.

Penyusunan business plan juga dapat dilakukan melalui metode workshop dan praktik langsung yang dilengkapi dengan pendampingan. Proses tersebut memberikan kesempatan kepada peserta untuk menyusun rencana usaha, menerima umpan balik, melakukan perbaikan, dan mempresentasikan rancangan usaha yang telah dikembangkan. Pendekatan workshop dan pendampingan memungkinkan peserta tidak hanya memahami konsep perencanaan bisnis secara teoritis, tetapi juga menghasilkan dokumen perencanaan yang dapat digunakan sebagai dasar pengembangan usaha (Winata et al., 2024). Dengan demikian, pendekatan praktis dan partisipatif menjadi penting dalam kegiatan pengabdian yang bertujuan meningkatkan keterampilan perencanaan usaha masyarakat.

Penguatan kapasitas kewirausahaan juga perlu diintegrasikan dengan kemampuan lain yang mendukung pengelolaan bisnis, khususnya literasi keuangan dan strategi pemasaran. Kemampuan memahami kebutuhan modal, mengelola keuangan sederhana, menentukan harga, membangun branding, serta memanfaatkan media sosial dan saluran pemasaran dapat membantu calon wirausaha menerjemahkan rencana bisnis ke dalam aktivitas operasional yang lebih realistis (Berto Mulia Wibawa et al., 2023). Dengan demikian, edukasi perencanaan usaha idealnya tidak berdiri sendiri, tetapi dihubungkan dengan aspek keuangan dan pemasaran yang secara langsung berkaitan dengan kesiapan menjalankan bisnis.

Selain penguasaan keterampilan teknis, pemberdayaan calon wirausaha perlu mempertimbangkan keterlibatan aktif peserta dalam proses pembelajaran. Pendekatan partisipatif memungkinkan peserta mengidentifikasi masalah dan peluang berdasarkan pengalaman mereka sendiri, mendiskusikan alternatif solusi, memperoleh umpan balik, serta mengembangkan rencana usaha yang sesuai dengan kondisi lingkungan dan potensi ekonomi lokal (Dwi Astuti & Wempi, 2025). Pendekatan tersebut memperlihatkan bahwa peningkatan kapasitas kewirausahaan dapat menjadi lebih efektif ketika pembelajaran dihubungkan dengan kebutuhan nyata peserta dan proses pengembangan usaha.

Meskipun sejumlah kegiatan terdahulu telah menunjukkan manfaat pelatihan kewirausahaan dan penyusunan business plan, masih terdapat ruang untuk mengembangkan pendekatan yang lebih sesuai bagi masyarakat yang berada pada tahap awal mempersiapkan usaha. Sebagian kegiatan terdahulu berfokus pada kelompok tertentu seperti siswa, mahasiswa, pemuda, atau pengelola koperasi, sedangkan kebutuhan masyarakat pada lingkungan pendidikan nonformal memiliki karakteristik yang berbeda. Selain itu, sebagian kegiatan menekankan Business Model Canvas, Lean Canvas, akses pembiayaan, atau aspek pemasaran tertentu. Bagi calon wirausaha, kemampuan menyusun perencanaan usaha perlu dibangun secara lebih integratif dengan menghubungkan tujuan usaha, peluang bisnis, pasar sasaran, strategi pemasaran, kebutuhan modal, dan arah pengembangan usaha.

Kebutuhan tersebut relevan dengan kondisi peserta PKBM Surya Alam Kabupaten Demak. Berdasarkan pengamatan awal, peserta memiliki minat untuk memperoleh penghasilan secara mandiri melalui kegiatan usaha, tetapi masih memerlukan penguatan dalam merumuskan tujuan usaha, mengidentifikasi peluang usaha, menentukan target pasar, memperkirakan kebutuhan modal, dan menyusun strategi pemasaran. Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan antara minat untuk berwirausaha dan kesiapan dalam merencanakan usaha secara sistematis. Kesenjangan tersebut memperkuat kebutuhan akan kegiatan edukasi yang tidak hanya memberikan pengetahuan, tetapi juga memberikan pengalaman langsung dalam menyusun rencana usaha.

PKBM sebagai lembaga pendidikan nonformal memiliki posisi strategis dalam memberikan pembelajaran yang kontekstual sesuai kebutuhan masyarakat dan potensi ekonomi lokal. Pendekatan tersebut memungkinkan edukasi kewirausahaan tidak berhenti pada pemahaman konseptual, tetapi diarahkan pada kemampuan yang dapat diterapkan oleh peserta dalam mempersiapkan kegiatan ekonomi. Atas dasar kondisi tersebut, kegiatan pengabdian ini dirancang dengan pendekatan edukatif, partisipatif, dan aplikatif melalui ceramah interaktif, diskusi, praktik penyusunan Simple Business Plan, serta pendampingan. Pendekatan tersebut menjadi nilai kebaruan kegiatan karena mengintegrasikan penguatan pengetahuan kewirausahaan dengan praktik langsung penyusunan rencana usaha yang disesuaikan dengan potensi dan kondisi peserta. Dengan demikian, peserta tidak hanya memperoleh pemahaman mengenai pentingnya perencanaan usaha, tetapi juga menghasilkan rancangan yang dapat menjadi dasar dalam memulai dan mengembangkan bisnis secara lebih terarah.

Berdasarkan latar belakang dan kesenjangan tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan meningkatkan pengetahuan, pemahaman, dan keterampilan peserta PKBM Surya Alam Kabupaten Demak dalam menyusun perencanaan usaha sebagai strategi memulai bisnis berkelanjutan. Secara khusus, kegiatan ini bertujuan membantu peserta memahami pentingnya perencanaan usaha, merumuskan tujuan usaha, mengidentifikasi peluang usaha, menentukan target pasar dan strategi pemasaran, memperkirakan kebutuhan modal, serta menyusun *Simple Business Plan* yang realistis sesuai dengan potensi dan kondisi usaha yang akan dikembangkan. Kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan kesiapan peserta dalam mengambil keputusan usaha secara lebih terencana serta menjadi dasar bagi pengembangan usaha yang adaptif dan berkelanjutan.

BAHAN DAN METODE

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) dilaksanakan secara luring di Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat (PKBM) Surya Alam Kabupaten Demak, Provinsi Jawa Tengah, pada Kamis, 4 Juni 2026. Kegiatan dilaksanakan mulai pukul 08.00 WIB sampai selesai dengan sasaran warga belajar dan masyarakat binaan PKBM Surya Alam yang memiliki minat dalam bidang kewirausahaan. Pemilihan lokasi didasarkan pada hasil koordinasi dan observasi awal dengan pihak mitra yang menunjukkan bahwa peserta telah memiliki keterampilan dasar, khususnya di bidang menjahit dan tata busana, tetapi masih membutuhkan penguatan dalam aspek perencanaan dan pengelolaan usaha.

Peserta kegiatan berjumlah 30 orang peserta. Peserta terdiri atas warga belajar, peserta pelatihan keterampilan menjahit dan tata busana, serta masyarakat binaan PKBM yang memiliki minat untuk mengembangkan usaha secara mandiri. Peserta berada pada usia produktif dan memiliki motivasi untuk meningkatkan kemampuan ekonomi melalui kegiatan usaha. Selain peserta utama, kegiatan melibatkan pimpinan PKBM, instruktur pelatihan, dosen sebagai tim pelaksana, serta mahasiswa yang membantu proses administrasi, dokumentasi, pendampingan peserta, dan evaluasi kegiatan.

Metode pelaksanaan kegiatan menggunakan pendekatan edukatif, partisipatif, dan aplikatif (Veta, 2025). Pendekatan edukatif digunakan untuk memberikan pemahaman mengenai konsep kewirausahaan dan pentingnya perencanaan usaha. Pendekatan partisipatif diterapkan melalui diskusi dan tanya jawab yang memberikan kesempatan kepada peserta untuk menyampaikan pengalaman, permasalahan, dan ide usaha yang dimiliki. Sementara itu, pendekatan aplikatif diterapkan melalui praktik penyusunan *Simple Business Plan* sehingga peserta dapat menerapkan materi yang telah diberikan ke dalam rancangan usaha yang sesuai dengan potensi dan minat masing-masing (Blankesteijn et al., 2024).

Pelaksanaan kegiatan terdiri atas tiga tahapan utama, yaitu persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi.

Tahap persiapan dilakukan melalui koordinasi dengan pihak PKBM Surya Alam mengenai jadwal pelaksanaan, jumlah peserta, kebutuhan sarana dan prasarana, serta teknis pelaksanaan kegiatan. Tim pelaksana juga menyiapkan materi edukasi, modul pelatihan, lembar kerja penyusunan *Simple Business Plan*, instrumen *pre-test* dan *post-test*, daftar hadir, serta perlengkapan pendukung kegiatan. Materi disusun berdasarkan kebutuhan peserta dengan menekankan pada konsep kewirausahaan, pentingnya perencanaan usaha, identifikasi peluang usaha, penentuan target pasar, strategi pemasaran, pengelolaan modal awal, dan penyusunan rencana usaha sederhana.

Tahap pelaksanaan dilakukan secara tatap muka dan diawali dengan registrasi peserta serta pembukaan kegiatan. Selanjutnya, peserta mengerjakan *pre-test* untuk mengetahui tingkat pengetahuan awal mengenai perencanaan usaha. Setelah itu, narasumber menyampaikan materi edukasi menggunakan metode ceramah interaktif dan media presentasi. Materi yang diberikan mencakup pentingnya perencanaan usaha dalam memulai bisnis, identifikasi peluang usaha, penentuan target konsumen, strategi pemasaran sederhana, pengelolaan modal awal, serta komponen penyusunan *Simple Business Plan*.

Setelah penyampaian materi, kegiatan dilanjutkan dengan diskusi dan tanya jawab. Peserta diberikan kesempatan untuk menyampaikan pertanyaan, pengalaman, serta kendala yang dihadapi dalam memulai atau mengembangkan usaha. Diskusi juga diarahkan untuk mengidentifikasi peluang usaha yang dapat dikembangkan berdasarkan keterampilan dan potensi peserta. Selanjutnya, peserta melakukan praktik penyusunan *Simple Business Plan* menggunakan lembar kerja yang telah disediakan (Jatiningrum et al., 2025). Komponen yang disusun meliputi identitas usaha, deskripsi produk, target pasar, keunggulan produk, strategi pemasaran, kebutuhan modal awal, serta rencana pengembangan usaha. Tim pelaksana memberikan pendampingan secara langsung selama proses penyusunan agar peserta dapat menerapkan materi yang telah diperoleh ke dalam rancangan usaha masing-masing.

Alat dan Bahan

Alat dan bahan yang digunakan dalam kegiatan disesuaikan dengan kebutuhan edukasi, praktik, dan evaluasi peserta. Peralatan yang digunakan meliputi laptop sebagai perangkat untuk menyiapkan dan menyampaikan materi serta mengolah hasil evaluasi, TV digital sebagai media penyajian materi kepada peserta, dan telepon pintar milik peserta untuk mengakses instrumen evaluasi berbasis Google Form. Peralatan pendukung lainnya berupa perangkat presentasi dan alat tulis digunakan selama proses pembelajaran dan praktik.

Bahan yang digunakan meliputi modul pelatihan kewirausahaan, materi presentasi, lembar kerja *Simple Business Plan*, serta instrumen *pre-test* dan *post-test*. Lembar kerja *Simple Business Plan* disusun dalam format sederhana agar mudah digunakan oleh peserta dan memuat komponen identitas usaha, deskripsi produk, target pasar, keunggulan produk, strategi pemasaran, kebutuhan modal awal, dan rencana pengembangan usaha. Instrumen *pre-test* dan *post-test* disusun berdasarkan materi yang diberikan selama kegiatan, sedangkan *Google Form* digunakan sebagai media pengumpulan jawaban dan rekapitulasi hasil evaluasi.

Tahap evaluasi dilakukan melalui *pre-test* dan *post-test* untuk mengetahui perubahan tingkat pemahaman peserta sebelum dan sesudah mengikuti kegiatan. Instrumen evaluasi disusun berdasarkan materi yang diberikan selama pelaksanaan kegiatan, meliputi konsep dasar kewirausahaan, pentingnya perencanaan usaha, identifikasi peluang usaha, target pasar, strategi pemasaran, pengelolaan modal usaha, dan penyusunan *Simple Business Plan*. Pengumpulan data dilakukan menggunakan *Google Form* yang diakses peserta melalui telepon pintar dengan pendampingan tim pelaksana apabila terdapat kendala teknis.

Data hasil evaluasi dianalisis secara deskriptif kuantitatif dengan membandingkan nilai *pre-test* dan *post-test*. Analisis dilakukan dengan melihat perubahan nilai tertinggi, nilai terendah, dan nilai rata-rata peserta sebelum dan setelah kegiatan (Kusnanto et al., 2024). Selain hasil tes, ketercapaian kegiatan juga diamati berdasarkan keaktifan peserta dalam diskusi, kemampuan menyampaikan ide usaha, serta keterlibatan peserta dalam praktik penyusunan *Simple Business Plan*. Hasil analisis digunakan untuk mengetahui tingkat ketercapaian tujuan kegiatan, khususnya dalam meningkatkan pemahaman peserta mengenai perencanaan usaha dan kesiapan memulai bisnis secara lebih terencana.

Penyajian data dilakukan secara kuantitatif dan deskriptif. Data hasil *pre-test* dan *post-test* disajikan dalam bentuk tabel yang memuat jumlah peserta, nilai tertinggi, nilai terendah, dan nilai rata-rata. Perbandingan hasil *pre-test* dan *post-test* digunakan untuk menunjukkan perubahan tingkat pemahaman peserta setelah mengikuti kegiatan. Hasil evaluasi juga disajikan secara naratif untuk menjelaskan perubahan pemahaman, partisipasi peserta dalam kegiatan, serta ketercapaian tujuan program. Penyajian data tersebut menjadi dasar dalam pembahasan efektivitas kegiatan edukasi perencanaan usaha.

Keberhasilan kegiatan ditentukan berdasarkan beberapa indikator, yaitu: (1) adanya peningkatan hasil *post-test* dibandingkan dengan *pre-test*; (2) meningkatnya pemahaman peserta mengenai perencanaan usaha, peluang usaha, target pasar, strategi pemasaran, dan pengelolaan modal; (3) meningkatnya kemampuan peserta dalam menyusun *Simple Business Plan*; serta (4) adanya partisipasi aktif peserta selama penyampaian materi, diskusi, dan praktik penyusunan rencana usaha. Hasil evaluasi tersebut selanjutnya digunakan sebagai dasar untuk menilai ketercapaian tujuan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Kelompok Sasaran

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) dengan tema “Edukasi Perencanaan Usaha sebagai Strategi Memulai Bisnis Berkelanjutan pada PKBM Surya Alam Kabupaten Demak” diikuti oleh 30 peserta yang merupakan warga belajar dan masyarakat binaan PKBM Surya Alam Kabupaten Demak. Peserta terdiri atas warga belajar PKBM, peserta pelatihan keterampilan menjahit dan tata busana, serta masyarakat binaan yang memiliki minat untuk mengembangkan usaha secara mandiri. Peserta dipilih melalui koordinasi antara tim pelaksana dengan pihak mitra dengan mempertimbangkan kesiapan mengikuti seluruh rangkaian kegiatan, berada pada usia produktif, dan memiliki motivasi untuk meningkatkan kemampuan ekonomi melalui usaha mandiri.

Karakteristik peserta menunjukkan bahwa sasaran kegiatan telah memiliki potensi keterampilan teknis yang dapat dikembangkan menjadi aktivitas ekonomi produktif. Peserta, khususnya yang mengikuti pelatihan menjahit dan tata busana, telah memperoleh keterampilan dasar yang dapat menjadi modal awal untuk menghasilkan produk bernilai ekonomi. Namun, hasil identifikasi awal menunjukkan bahwa keterampilan teknis tersebut belum sepenuhnya diikuti dengan kemampuan manajerial dan kewirausahaan. Peserta masih memerlukan penguatan dalam menentukan peluang usaha, mengenali target pasar, memperkirakan kebutuhan modal, menyusun strategi pemasaran, serta menuangkan ide usaha ke dalam bentuk perencanaan yang sistematis.

Kondisi tersebut menjadi dasar penting bagi pelaksanaan kegiatan edukasi perencanaan usaha. Program tidak diarahkan hanya untuk memberikan tambahan pengetahuan mengenai kewirausahaan, tetapi juga untuk membantu peserta menghubungkan keterampilan yang telah dimiliki dengan peluang usaha yang dapat dikembangkan. Dengan demikian, kegiatan diarahkan pada penguatan aspek manajerial sebagai pelengkap keterampilan teknis yang telah diperoleh peserta melalui program pelatihan di PKBM.

Kebutuhan terhadap penguatan aspek perencanaan usaha juga terlihat dari kondisi awal peserta yang belum terbiasa menyusun rencana usaha secara sistematis. Sebagian peserta masih berada pada tahap mencari ide usaha, sedangkan sebagian lainnya telah memiliki gambaran usaha tetapi belum mampu menentukan target konsumen, kebutuhan modal, strategi pemasaran, maupun arah pengembangan usaha. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa edukasi perencanaan usaha relevan dengan kebutuhan kelompok sasaran karena memberikan pengetahuan dan keterampilan yang dapat langsung diterapkan dalam proses memulai usaha.

Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat

Kegiatan PKM dilaksanakan secara luring pada Kamis, 4 Juni 2026 di PKBM Surya Alam Kabupaten Demak. Pelaksanaan kegiatan dimulai pukul 08.00 WIB dan berlangsung hingga seluruh rangkaian kegiatan selesai. Kegiatan dilaksanakan melalui tiga tahapan utama, yaitu tahap persiapan, tahap pelaksanaan, dan tahap evaluasi. Setiap tahapan disusun untuk memastikan kegiatan berjalan secara sistematis dan tujuan peningkatan kapasitas peserta dapat tercapai.

Tahap persiapan dilakukan melalui koordinasi antara tim pelaksana dengan pihak PKBM Surya Alam. Koordinasi mencakup penentuan waktu pelaksanaan, jumlah peserta, kesiapan tempat, sarana dan prasarana, serta kebutuhan teknis kegiatan. Tim pelaksana juga menyiapkan bahan ajar, modul pelatihan, instrumen *pre-test* dan *post-test*, lembar kerja penyusunan Simple Business Plan, daftar hadir, serta berbagai kebutuhan administrasi dan dokumentasi. Persiapan tersebut menjadi bagian penting untuk memastikan kegiatan dapat berlangsung sesuai dengan kebutuhan peserta dan kondisi mitra.

Tahap pelaksanaan diawali dengan registrasi dan pembukaan kegiatan. Setelah pembukaan, peserta mengikuti *pre-test* untuk mengetahui tingkat pengetahuan awal mengenai kewirausahaan dan perencanaan usaha. *Pre-test* mencakup pemahaman mengenai pentingnya perencanaan usaha, identifikasi peluang bisnis, target pasar, strategi pemasaran, pengelolaan modal, serta penyusunan rencana usaha. Hasil *pre-test* kemudian digunakan sebagai gambaran kondisi awal peserta sekaligus dasar untuk mengevaluasi perubahan pemahaman setelah kegiatan.



Gambar 1. Pembukaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Setelah *pre-test*, kegiatan dilanjutkan dengan penyampaian materi mengenai perencanaan usaha sebagai strategi memulai bisnis berkelanjutan. Materi diberikan menggunakan metode ceramah interaktif dengan dukungan media presentasi. Materi mencakup pentingnya perencanaan usaha dalam mengurangi risiko bisnis, identifikasi peluang usaha berdasarkan kebutuhan pasar, penentuan target konsumen, strategi pemasaran sederhana, pengelolaan modal awal, serta langkah-langkah penyusunan rencana usaha yang realistis.

Penyampaian materi tidak hanya berorientasi pada konsep, tetapi juga menggunakan contoh yang dekat dengan kondisi peserta. Contoh usaha disesuaikan dengan keterampilan yang telah dimiliki peserta, terutama keterampilan menjahit dan tata busana. Pendekatan tersebut membantu peserta memahami bahwa keterampilan teknis yang telah dimiliki dapat dikembangkan menjadi peluang usaha apabila didukung oleh perencanaan yang tepat. Peserta diarahkan untuk mempertimbangkan kebutuhan konsumen, jenis produk yang akan ditawarkan, target pasar, keunggulan produk, kebutuhan modal, serta strategi pemasaran yang dapat diterapkan.

Setelah penyampaian materi, kegiatan dilanjutkan dengan diskusi dan tanya jawab. Peserta diberikan kesempatan untuk menyampaikan pengalaman, ide, pertanyaan, dan kendala yang berkaitan dengan rencana memulai usaha. Permasalahan yang dibahas antara lain cara menentukan jenis usaha yang sesuai dengan kebutuhan pasar, cara memperoleh pelanggan pertama, pengelolaan modal dengan keterbatasan dana, dan pemanfaatan media digital sebagai sarana pemasaran. Diskusi tersebut

memberikan ruang bagi peserta untuk menghubungkan materi yang diperoleh dengan kondisi nyata yang dihadapi.



Gambar 2. Penyampaian Materi Edukasi Perencanaan Usaha Sebagai Strategi Memulai Bisnis Berkelanjutan

Peserta selanjutnya melakukan praktik penyusunan *Simple Business Plan*. Dalam kegiatan ini peserta menggunakan lembar kerja yang memuat beberapa komponen utama, yaitu identitas usaha, deskripsi produk, target pasar, keunggulan produk, strategi pemasaran, kebutuhan modal awal, dan rencana pengembangan usaha. Tim pelaksana memberikan pendampingan secara langsung selama proses penyusunan. Pendampingan dilakukan secara individual maupun kelompok agar peserta dapat memperoleh arahan sesuai dengan tingkat pemahaman dan kesiapan ide usaha masing-masing.

Praktik penyusunan *Simple Business Plan* menjadi bagian penting dalam kegiatan karena memberikan pengalaman langsung kepada peserta untuk menerapkan materi yang telah diberikan. Peserta tidak hanya menerima informasi secara teoritis, tetapi juga belajar mengubah ide usaha menjadi rencana yang lebih terstruktur. Melalui proses tersebut, peserta diarahkan untuk mempertimbangkan hubungan antara produk, target pasar, strategi pemasaran, kebutuhan modal, dan rencana pengembangan usaha.

Tahap terakhir adalah evaluasi melalui *post-test*. *Post-test* diberikan setelah seluruh rangkaian materi, diskusi, praktik, dan pendampingan selesai. Instrumen *post-test* memiliki tingkat kesulitan yang setara dengan *pre-test* sehingga hasilnya dapat digunakan untuk melihat perubahan tingkat pemahaman peserta. Evaluasi dilakukan menggunakan Google Form sehingga proses pengumpulan dan rekapitulasi data dapat dilakukan secara lebih efisien.



Gambar 3. Pelaksanaan *Post-test*

Secara umum, pelaksanaan kegiatan berjalan dengan baik. Dukungan pihak PKBM, kesiapan tim pelaksana, keterlibatan mahasiswa, serta partisipasi peserta mendukung kelancaran seluruh rangkaian kegiatan. Peserta mengikuti kegiatan mulai dari *pre-test*, penyampaian materi, diskusi, praktik penyusunan *Simple Business Plan*, hingga *post-test*. Dengan demikian, pelaksanaan program telah memberikan pengalaman pembelajaran yang menggabungkan unsur edukasi, diskusi, praktik, dan pendampingan.

Hasil Evaluasi *Pre-test* dan *Post-test*

Evaluasi kegiatan dilakukan untuk mengetahui perubahan pemahaman peserta setelah mengikuti edukasi perencanaan usaha. Sebanyak 30 peserta mengikuti *pre-test* dan *post-test* secara lengkap sehingga seluruh data dapat digunakan dalam evaluasi. Instrumen evaluasi disusun berdasarkan materi yang diberikan selama kegiatan, meliputi konsep dasar kewirausahaan, pentingnya perencanaan usaha, identifikasi peluang usaha, penentuan target pasar, strategi pemasaran, pengelolaan modal usaha, dan penyusunan *Simple Business Plan*.

Hasil *pre-test* menunjukkan bahwa tingkat pemahaman awal peserta masih memerlukan penguatan. Nilai tertinggi yang diperoleh peserta adalah 84, sedangkan nilai terendah adalah 48. Nilai rata-rata *pre-test* sebesar 64,20. Hasil tersebut menunjukkan bahwa meskipun peserta telah memiliki pengalaman mengikuti pelatihan keterampilan, pemahaman mengenai aspek perencanaan usaha masih belum optimal. Kondisi tersebut memperkuat hasil identifikasi awal bahwa peserta relatif lebih siap dari sisi keterampilan teknis dibandingkan kemampuan dalam merencanakan dan mengelola usaha.

Setelah mengikuti seluruh rangkaian kegiatan, hasil *post-test* menunjukkan adanya peningkatan pemahaman. Nilai tertinggi meningkat menjadi 100 dan nilai terendah meningkat menjadi 72. Sementara itu, nilai rata-rata meningkat menjadi 88,40. Perbandingan hasil evaluasi disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Perbandingan Hasil *Pre-test* dan *Post-test* Peserta

Indikator	<i>Pre-test</i>	<i>Post-test</i>	Perubahan
Jumlah responden	30	30	Tetap
Nilai tertinggi	84	100	+16
Nilai terendah	48	72	+24
Nilai rata-rata	64,20	88,40	+24,20

Sumber: Analisis Data Primer, 2026

Berdasarkan Tabel 1, nilai rata-rata peserta meningkat sebesar 24,20 poin, dari 64,20 menjadi 88,40. Jika dihitung secara relatif terhadap nilai rata-rata awal, peningkatan tersebut mencapai sekitar 37,69%. Selain itu, peningkatan juga terlihat pada nilai tertinggi dan nilai terendah. Nilai tertinggi meningkat dari 84 menjadi 100, sedangkan nilai terendah meningkat dari 48 menjadi 72. Perubahan tersebut menunjukkan bahwa peningkatan pemahaman tidak hanya terjadi pada peserta dengan kemampuan awal yang lebih tinggi, tetapi juga terlihat pada peserta dengan nilai awal yang lebih rendah.

Hasil tersebut menunjukkan adanya perubahan pemahaman setelah peserta mengikuti kegiatan edukasi. Peserta menjadi lebih memahami pentingnya perencanaan sebelum memulai usaha, proses identifikasi peluang usaha, penentuan target pasar, strategi pemasaran, kebutuhan modal, serta komponen dasar dalam penyusunan *Simple Business Plan*. Peningkatan tersebut juga didukung oleh proses pembelajaran yang tidak berhenti pada penyampaian materi, tetapi dilanjutkan dengan diskusi, praktik, dan pendampingan.

Dari sisi proses pembelajaran, praktik penyusunan *Simple Business Plan* memberikan kesempatan kepada peserta untuk menerapkan pengetahuan yang diperoleh secara langsung. Peserta perlu menentukan ide usaha, mendeskripsikan produk, menetapkan target pasar, merumuskan keunggulan produk, menentukan strategi pemasaran, memperkirakan kebutuhan modal awal, dan memikirkan rencana pengembangan usaha. Proses tersebut membantu peserta memahami bahwa memulai usaha tidak hanya membutuhkan keterampilan menghasilkan produk, tetapi juga memerlukan kemampuan dalam merencanakan aspek pasar, pemasaran, modal, dan pengembangan usaha.

Selain hasil evaluasi secara kuantitatif, perubahan juga terlihat dari proses interaksi selama kegiatan. Peserta aktif menyampaikan pertanyaan dan mendiskusikan berbagai permasalahan yang berkaitan dengan rencana usaha. Peserta juga mulai mampu mengemukakan ide usaha berdasarkan

keterampilan dan potensi yang dimiliki. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa kegiatan memberikan ruang bagi peserta untuk mengembangkan pemahaman melalui interaksi dan pengalaman langsung.

Pembahasan

Peningkatan nilai rata-rata dari 64,20 menjadi 88,40 menunjukkan bahwa edukasi perencanaan usaha memberikan hasil positif terhadap pemahaman peserta. Perubahan tersebut relevan dengan kondisi awal peserta yang telah memiliki keterampilan teknis dan minat berwirausaha, tetapi masih membutuhkan penguatan pada aspek manajerial, khususnya dalam mengidentifikasi peluang usaha, menentukan target pasar, menyusun strategi pemasaran, memperkirakan kebutuhan modal, dan merumuskan rencana pengembangan usaha. Materi yang diberikan secara langsung menjawab kesenjangan tersebut melalui proses perencanaan usaha yang sistematis.

Efektivitas kegiatan didukung oleh metode yang menggabungkan ceramah interaktif, diskusi, praktik, dan pendampingan. Ceramah memberikan dasar konseptual, diskusi membantu peserta menghubungkan materi dengan permasalahan nyata, sedangkan praktik penyusunan *Simple Business Plan* memberikan pengalaman aplikatif. Pendampingan selanjutnya membantu peserta menerjemahkan ide usaha ke dalam komponen yang lebih terstruktur, meliputi produk, target pasar, strategi pemasaran, kebutuhan modal, dan rencana pengembangan. Dengan pendekatan tersebut, peserta tidak hanya memperoleh pengetahuan, tetapi juga mulai mampu mengorganisasi gagasan usaha secara lebih sistematis (Hendra et al., 2025).

Perubahan kondisi peserta terutama terlihat pada peningkatan pemahaman dan kesiapan dalam merencanakan usaha. Nilai rata-rata meningkat sebesar 24,20 poin, sementara nilai terendah meningkat dari 48 menjadi 72 dan nilai tertinggi dari 84 menjadi 100. Perubahan tersebut menunjukkan bahwa kegiatan memberikan penguatan pada peserta dengan tingkat pemahaman awal yang berbeda. Namun, hasil ini perlu dipahami sebagai peningkatan kapasitas awal, bukan sebagai bukti keberhasilan usaha secara ekonomi. Dampak terhadap implementasi *business plan*, omzet, jumlah pelanggan, pendapatan, dan keberlanjutan usaha memerlukan pendampingan serta evaluasi lanjutan. Dengan demikian, kegiatan edukasi, praktik, dan pendampingan dapat menjadi fondasi awal bagi peserta untuk mengembangkan keterampilan teknis yang telah dimiliki menjadi usaha yang lebih terarah dan berkelanjutan. Perbandingan kondisi sebelum dan sesudah kegiatan dapat diringkas pada Tabel 2

Tabel 2. Perbandingan Kondisi Peserta Sebelum dan Sesudah Kegiatan

Aspek	Sebelum Kegiatan	Sesudah Kegiatan
Pemahaman perencanaan usaha	Belum optimal dan belum sistematis	Lebih memahami tahapan perencanaan usaha
Identifikasi peluang usaha	Masih memerlukan arahan	Mulai mampu menghubungkan keterampilan dengan peluang usaha
Penentuan target pasar	Belum terbiasa menentukan konsumen secara spesifik	Mulai mampu menentukan target konsumen
Strategi pemasaran	Masih bersifat umum	Mulai mampu menentukan strategi pemasaran yang sesuai
Perencanaan modal	Belum terbiasa memperkirakan kebutuhan modal awal	Mulai memahami komponen kebutuhan modal
Penyusunan rencana usaha	Belum terbiasa menyusun rencana secara terstruktur	Mampu menyusun <i>Simple Business Plan</i> melalui lembar kerja
Keaktifan dalam mengembangkan ide usaha	Masih membutuhkan arahan	Lebih aktif menyampaikan dan mengembangkan ide usaha

Sumber: Analisis Data Primer, 2026

Berdasarkan Tabel 2, terjadi perubahan dari pemahaman yang masih bersifat umum menuju pemahaman yang lebih terstruktur dan aplikatif. Sebelum kegiatan, peserta telah memiliki keterampilan teknis dan minat berwirausaha, tetapi belum seluruhnya mampu menerjemahkannya ke dalam perencanaan bisnis. Setelah kegiatan, peserta memperoleh kerangka yang lebih jelas untuk mengembangkan ide usaha melalui identifikasi peluang, penentuan target pasar, strategi pemasaran, perencanaan modal, dan penyusunan *Simple Business Plan* (Naninsih et al., 2022).

Perubahan tersebut sejalan dengan hasil evaluasi kuantitatif, yaitu peningkatan nilai rata-rata dari 64,20 menjadi 88,40 atau sebesar 24,20 poin. Dengan demikian, kegiatan memberikan perubahan terutama pada pengetahuan dan kesiapan awal peserta dalam merencanakan usaha. Namun,

peningkatan tersebut belum dapat diartikan sebagai keberhasilan usaha secara ekonomi karena evaluasi dilakukan segera setelah kegiatan. Perubahan omzet, pendapatan, jumlah pelanggan, dan keberlanjutan usaha memerlukan evaluasi lanjutan.

Komparasi internal juga menunjukkan kesesuaian antara kebutuhan awal peserta dengan intervensi yang diberikan. Keterbatasan dalam merencanakan usaha dijawab melalui materi kewirausahaan, diskusi, praktik penyusunan *Simple Business Plan*, dan pendampingan. Pendekatan tersebut membantu peserta mengorganisasi gagasan usaha secara lebih sistematis serta menghubungkan keterampilan teknis yang telah dimiliki dengan peluang pasar dan strategi pengembangan usaha.

Meskipun demikian, pelaksanaan kegiatan menghadapi keterbatasan berupa perbedaan tingkat pemahaman peserta, waktu pendampingan yang terbatas, serta sebagian peserta yang masih memerlukan bantuan dalam penggunaan Google Form. Kondisi tersebut menunjukkan perlunya tindak lanjut berupa pendampingan implementasi *Simple Business Plan*, khususnya dalam pengelolaan keuangan usaha, pemasaran digital, pengembangan produk, dan evaluasi perkembangan usaha (Asmara et al., 2025).

Secara keseluruhan, komparasi kondisi sebelum dan sesudah kegiatan memperkuat temuan bahwa edukasi perencanaan usaha telah mencapai tujuan PKM pada aspek peningkatan pemahaman dan kesiapan perencanaan usaha. Peningkatan tersebut menjadi fondasi awal bagi peserta untuk mengembangkan keterampilan teknis yang telah dimiliki menjadi kegiatan usaha yang lebih terarah dan adaptif (Hikmah & Lia, 2024).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) dengan tema “Edukasi Perencanaan Usaha sebagai Strategi Memulai Bisnis Berkelanjutan pada PKBM Surya Alam Kabupaten Demak” telah terlaksana dengan baik dan mencapai tujuan yang ditetapkan. Kegiatan yang melibatkan 30 peserta melalui metode ceramah interaktif, diskusi, praktik penyusunan *Simple Business Plan*, dan pendampingan meningkatkan pemahaman peserta mengenai perencanaan usaha. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa nilai rata-rata peserta meningkat dari 64,20 pada *pre-test* menjadi 88,40 pada *post-test*, atau meningkat sebesar 24,20 poin (37,69%). Peningkatan juga terlihat pada nilai terendah dari 48 menjadi 72 dan nilai tertinggi dari 84 menjadi 100. Selain peningkatan secara kuantitatif, peserta menunjukkan kemampuan yang lebih baik dalam mengidentifikasi peluang usaha, menentukan target pasar, menyusun strategi pemasaran, memperkirakan kebutuhan modal awal, serta mengorganisasi gagasan usaha ke dalam *Simple Business Plan*.

Hasil komparasi kondisi sebelum dan sesudah kegiatan menunjukkan bahwa perubahan utama terjadi pada peningkatan kapasitas peserta dalam merencanakan usaha. Sebelum kegiatan, peserta telah memiliki keterampilan teknis dan minat berwirausaha, tetapi masih memerlukan arahan untuk mengembangkan keterampilan tersebut menjadi konsep usaha yang terstruktur. Setelah kegiatan, peserta memiliki pemahaman yang lebih terarah mengenai peluang usaha, pasar sasaran, pemasaran, kebutuhan modal, dan penyusunan rencana usaha. Dengan demikian, kegiatan edukasi perencanaan usaha memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan pengetahuan dan kesiapan awal peserta dalam mempersiapkan usaha. Namun, peningkatan tersebut masih berada pada tahap pengetahuan dan kesiapan perencanaan sehingga belum dapat digunakan untuk menyimpulkan keberhasilan usaha atau keberlanjutan bisnis dalam jangka panjang.

Saran

Berdasarkan hasil kegiatan, pendampingan lanjutan perlu dilakukan untuk membantu peserta mengimplementasikan *Simple Business Plan* menjadi kegiatan usaha nyata, khususnya melalui penguatan pengelolaan keuangan usaha mikro, penentuan harga produk, pemasaran digital, pemanfaatan media sosial, dan pengembangan produk. Pihak PKBM Surya Alam dapat menindaklanjuti kegiatan melalui program pendampingan kewirausahaan secara bertahap agar peserta memperoleh kesempatan untuk menguji, memperbaiki, dan mengembangkan rencana usaha sesuai kondisi pasar. Selanjutnya, kegiatan PKM dapat diarahkan pada evaluasi jangka menengah dan jangka panjang dengan mengukur implementasi rencana usaha, perkembangan jumlah pelanggan, omzet, dan keberlangsungan usaha untuk mengetahui sejauh mana peningkatan pengetahuan peserta dapat berkembang menjadi perubahan perilaku dan dampak ekonomi yang lebih nyata.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan terima kasih kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Totalwin Semarang atas dukungan pendanaan yang telah diberikan sehingga kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dapat terlaksana dengan baik. Dukungan tersebut berperan penting dalam menunjang seluruh rangkaian kegiatan, mulai dari tahap persiapan, pelaksanaan, pendampingan, hingga evaluasi program.

DAFTAR PUSTAKA

- Andreas, A. T., Asa, A. R., Nautwima, J. P., & Sunde, T. (2025). Entrepreneurial skills and MSE performance: examining the moderation effect of education on youth-owned businesses. *Cogent Business and Management*, 12(1). <https://doi.org/10.1080/23311975.2025.2529977>
- Asmara, I. G. J., Dewi, P. P. R. A., Sunarta, I. N., & Arlita, I. G. A. D. (2025). Pengaruh digitalisasi, inklusi keuangan dan literasi keuangan terhadap keberlanjutan usaha umkm di kabupaten badung. *Jurnal Revenue*, 5(10.46306/rev.v5i2).
- Azro'i, M. A., Nurbaiti, N., & Harahap, M. I. (2023). Pengaruh Inklusi Keuangan dan Modal Terhadap Sustainability UMKM dengan Prinsip Maqashid Syariah (Studi Kasus UMKM Kota Medan). *JURNAL SOSIAL EKONOMI DAN HUMANIORA*, 9(3). <https://doi.org/10.29303/jseh.v9i3.401>
- Berto Mulia Wibawa, Ni Gusti Made Rai, Geodita Woro Bramanti, & Imam Baihaqi. (2023). Meningkatkan Daya Saing Pengusaha Perempuan melalui Pelatihan Mindset Kewirausahaan dan Literasi Digital. *JURPIKAT (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 4(3). <https://doi.org/10.37339/jurpikat.v4i3.1480>
- Blankesteyn, M. L. (M. L.), Houtkamp, J. (J.), & Bossink, B. (B. A. G.). (2024). Towards transformative experiential learning in science- and technology-based entrepreneurship education for sustainable technological innovation. *Journal of Innovation and Knowledge*, 9(3). <https://doi.org/10.1016/j.jik.2024.100544>
- Dwi Astuti, Y., & Wempi, C. (2025). Komunikasi Partisipatif dalam Pemberdayaan Masyarakat Oleh PT. Saka Energi Muriah Limited Melalui Program Urban Farming di Kelurahan Tambakredjo. *Jurnal Sosial Teknologi*, 5(1). <https://doi.org/10.59188/jurnalsostech.v5i1.31912>
- Hairunisya, N., Prihatiningsih, B., Endah Yulianti, N. C., Rizal Setiawan, A., & Subiyantoro, H. (2024). Pelatihan Business Plan Model Canvas Untuk Pengembangan Sumber Daya Manusia Di Desa Wisata. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, 5(2). <https://doi.org/10.55338/jpkmn.v5i2.3348>
- Hendra, H., Angreni, T., Hanitha, V., Oktari, Y., & Novianti, R. (2025). Pemberdayaan Generasi Muda melalui Program Pelatihan Bisnis Kewirausahaan dan Inovasi Produk Tje Nap pada Finalis Cide Kode Benteng di Tangerang. *NEAR: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1). <https://doi.org/10.32877/nr.v5i1.3262>
- Hikmah, M. G. N., & Lia, D. A. Z. (2024). Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan terhadap Kesiapan Berwirausaha dengan Mediasi Pengetahuan dan Pola Pikir Kewirausahaan. *EKOMABIS: Jurnal Ekonomi Manajemen Bisnis*, 4(02). <https://doi.org/10.37366/ekomabis.v4i02.961>
- Jatiningrum, C., Abadi, S., Fauzi, F., Gumanti, M., Sudewi, S., & Maseleno, A. (2025). EMPOWERING INDONESIAN MUSLIM MIGRANT WOMEN THROUGH ENTREPRENEURSHIP TRAINING: A COMMUNITY ENGAGEMENT PROGRAM IN KUALA LUMPUR. *PENA DIMAS: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(2). <https://doi.org/10.33474/penadimas.v3i2.27338>
- Kaur, M., Chawla, S., & Kapoor, S. (2026). Entrepreneurship education, entrepreneurial competencies and entrepreneurial intentions: The moderating role of lecturer competency. *Innovations in Education and Teaching International*, 63(2). <https://doi.org/10.1080/14703297.2025.2471408>
- Krishna, Dr. T. R., & Harika, Dr. K. (2025). The Role of Entrepreneurship in Economic Growth and development in India. *IOSR Journal of Economics and Finance*, 16(3). <https://doi.org/10.9790/5933-1603047477>

- Kusnanto, Runturambi, A. J. S., & Rofii, M. S. (2024). COMMUNITY EMPOWERMENT AND INNOVATION AS A STRATEGIC BUSINESS RESILIENCE EFFORT FOR BATIK AND WEAVING BUSINESS ACTORS. *Journal of Law and Sustainable Development*, 12(2). <https://doi.org/10.55908/sdgs.v12i2.2136>
- Naninsih, N., Pratiwi Indriasari, D., Fatma, N., & Naninsih STIE AMKOP Makassar, N. (2022). Pelatihan Menyusun Proposal Business Plan Pada UMKM Desa Bonto Lempangan Kecamatan Sinjai Barat Kabupaten Sinjai. *Nobel Community Services Journal*, 2(1).
- Rusnanti, D. P., Maftukhin, M., Yugustama, A., Triyanto, A., Cahyono, F. B., & Rahmawati, I. D. (2025). The Effect of Digital Technology Use on the Effectiveness of Business Plan Development by Young Entrepreneurs in Banjarmasin City. *GREENOMIKA*, 7(1). <https://doi.org/10.55732/unu.gnk.2025.07.1.2>
- Samiun, A. A., Sudarmanto, E., Gilaa, T., Majid, J., & Purwanto, P. (2024). The Effect of Financial Planning, Sustainable Investment, and Risk Management on Business Sustainability in the SME Sector. *Sciences Du Nord Economics and Business*, 1(02). <https://doi.org/10.58812/sneb.v1i2.36>
- Tria Putri, L., Rahmawati, Azhari, & Putra, R. (2023). Pelatihan Peningkatan Kapasitas Kewirausahaan Pemuda Pemudi Desa Teratak Kecamatan Rumbio Jaya Kabupaten Kampar. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Formosa*, 2(3). <https://doi.org/10.55927/jpmf.v2i3.4728>
- Veta, O. D. (2025). Exploring participatory approach to community development projects in Africa: Toward an empowerment-participatory approach for sustainable development. *Journal of Social Work*, 25(3). <https://doi.org/10.1177/14680173241283396>
- Wei, Y. M. (2025). A Hybrid Multi-Criteria Decision-Making Framework for the Strategic Evaluation of Business Development Models. *Information (Switzerland)*, 16(6). <https://doi.org/10.3390/info16060454>
- Winata, C., Sitompul, P. N., & Salim, D. (2024). PENDAMPINGAN PENYUSUNAN BUSINESS PLAN BAGI PELAKU UMKM DI KELURAHAN DURIAN KECAMATAN MEDAN TIMUR. *Jurnal Pengabdian Bukit Pengharapan*, 4(1). <https://doi.org/10.61696/jurdian.v4i1.197>