

SPRINT: HOW TO CREATE BUSSINESS IN MILLENIAL ERA

Apriani Simatupang^{1*}, Etyca Rizky Yanti², Ari Nurul Alfian³

¹ Program Studi Manajemen Administrasi, Fakultas Bisnis, Universitas Bina Insani

² Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis, Universitas Bina Insani

³ Program Studi Manajemen Informatika, Fakultas Informatika Universitas Bina Insani

*E-mail: aprianisimatupang01@gmail.com

ABSTRAK

Potensi kewirausahaan di Indonesia sangat besar. Indonesia membutuhkan 2% dari jumlah penduduk yang memiliki kewirausahaan agar tercipta kesejahteraan dan peningkatan daya beli masyarakat. Namun belum terwujud secara maksimal karena masalah perekonomian masih saja menitikberatkan pada masalah pengangguran. Khususnya kota Bekasi tingkat pengangguran masih diangka 5,3%. Oleh karena itu, perlu dilaksanakan suatu kegiatan pembinaan dan pendampingan masyarakat dalam bentuk kegiatan pegabdian masyarakat guna menekan angka pengangguran. Pengangguran terbanyak yakni lulusan SMA/SMK sehingga sasaran kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan adalah kepada kaum millennial usia kurang dari 20 tahun dan sedang berada dibangku sekolah tingkat menengah atas. Peserta kegiatan ini 147 orang dan 87% peserta sangat setuju bahwa topik yang dibicarakan sesuai dengan harapan peserta, 82% peserta sangat setuju bahwa materi yang disampaikan pembicara dengan jelas, dan 84% peserta sangat setuju bahwa pembicara menguasai topik yang disampaikan. Seluruh peserta memiliki niat untuk menciptakan usaha atau bisnis yang akan digelutinya. Melalui kegiatan ini diharapkan ada pendampingan dan pembinaan secara terjadwal guna terciptanya usaha untuk kaum millennial hingga mengalami perkembangan usaha. Metode yang dilakukan dalam pelaksanaan kegiatan ini adalah sharing dan latihan membuat perencanaan bisnis.

Kata kunci: Kewirausahaan; Millennial; Studi Kelayakan Bisnis; Membangun Bisnis.

ABSTRACT

The potential for entrepreneurship is huge in Indonesia. Indonesia needs 2% of the population to have entrepreneurship to create prosperity and increase people's purchasing power. However, it has not been realized maximally because the economic problem still emphasizes the problem of unemployment. In particular, the city of Bekasi has an unemployment rate of 5.3%. Therefore, it is necessary to carry out community development and assistance activities to reduce unemployment. The most unemployed are high school / vocational high school graduates, so the target of the activities carried out is for millennials who are less than 20 years old. There were 147 participants in the activity and 87% of the participants strongly agreed that the topic discussed was in line with the participants' expectations, 82% of the participants strongly agreed that the material presented by the speaker was clear, and 84% of the participants strongly agreed that the speaker mastered the topic presented. All participants have the intention to create a business or business that they will do. Through this activity, it is expected that there will be assistance and coaching on a scheduled basis for the creation of businesses for millennial communities to experience business development. The method used in the implementation of this activity is sharing and training to make business plans.

Keywords: Entrepreneurship; Millennial; Business Feasibility Study; Create Bussiness.

PENDAHULUAN

Potensi kewirausahaan dikalangan muda saat ini sangat besar. Potensi kewirausahaan di Indonesia menurut Frinces (2010) Indonesia hanya butuh 2% dari jumlah penduduk berwirausaha untuk dapat menciptakan kesejahteraan dan meningkatkan daya beli masyarakat. Student's Column

(2019) menyatakan Generasi milenial mempunyai pemikiran yang lebih inovatif, kreatif dan kritis, sehingga dapat menciptakan bisnis yang lebih kreatif dan inovatif serta cepat berkembang. Berdasarkan data *Indonesia Millennial Report 2020* juga menyatakan bahwa 69,15% *Indonesian millennial interest* memilih untuk berwirausaha. Hal inilah melatar belakangi institusi kami untuk turut serta dalam menumbuhkan jiwa entrepreneur bagi usia millennial. Kewirausahaan bukanlah hal yang langka di telinga masyarakat karena sejak usia dibangku sekolah dasar hingga tingkat pendidikan tinggi sudah diberikan pelajaran kewirausahaan, namun dalam hal implementasi masih perlu terus dibina dan didampingi agar semakin tercipta entrepreneur-entrepreneur yang handal. Permana (2017) dalam penelitiannya strategi peningkatan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia dapat dilakukan melalui kurikulum pendidikan yang terintegrasi dari pendidikan dasar hingga perguruan tinggi. Selain itu, menumbuhkan jiwa kewirausahaan juga dapat dilakukan dengan melalui pendidikan informal.

Permasalahan kota Bekasi adalah tingkat pengangguran terbuka sebesar 5,3% dari 2,45 juta jiwa penduduk (sumber: Bekasi dalam angka 2020). Dalam hal ini dapat kita lihat bahwa penduduk kota Bekasi masih perlu pembinaan berwirausaha guna mengurangi tingkat pengangguran di Kota Bekasi. Tingkat pengangguran didominasi pada lulusan SMA/SMK. Oleh karena itu sasaran pembinaan kami adalah masyarakat yang duduk dibangku sekolah menengah kelas X,XI dan XII, guna menekan angkapengangguran lulusan SMA/SMK tersebut.

Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah agar tercipta wirausahawan muda sehingga semakin meningkat kesejahteraan masyarakat dan meningkat kemampuan daya beli masyarakat Indonesia umumnya dan Kota Bekasi khususnya. Manfaat yang didapatkan dari kegiatan ini adalah peserta dapat menciptakan wirausaha dan semakin mengetahui beberapa hal terkait pelaksanaan dalam berwirausaha.

METODE

Jenis pengabdian masyarakat dilakukan pada saat Work From Home melalui Webinar. Sasaran umum peserta adalah pemuda/pemudi yang masih berusia dibawah 22 tahun. Sasaran khusus siswa/siswi kelas X,XI dan XII di Kota Bekasi. Metode kegiatan adalah: Sharing dan Diskusi. Outcome : Adanya ide-ide bisnis, rancangan bisnis, rencana *action* . Tujuan kegiatan peserta memahami tahapan-tahapan yang harus dilakukan dalam menciptakan bisnis dan berkembang dengan cepat.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dibedakan atas beberapa tahapan :

Tahapan pertama : memberikan penjelasan kepada peserta tujuan kegiatan dan penjelasan tentang cara menciptakan usaha di era millennial secara *sprint*.

- Tahapan kedua : Sharing ide-ide usaha yang akan diciptakan para peserta.
- Tahapan ketiga : Dilanjutkan dengan ajakan kepada peserta untuk memiliki visi dan misi dalam menjalankan usaha.
- Tahapan keempat : Menjelaskan secara ringkas bentuk – bentuk usaha,
- Tahapan kelima : Sesi Tanya Jawab (Diskusi)
- Tahapan keenam : Lanjut penjelasan tentang kelayakan suatu bisnis.
- Tahapan ketujuh : membuat rencana bisnis di catatan masing – masing dan rencana akan jalannya usaha.



Gambar 1. Sampel Peserta Webinar Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

HASIL

Kegiatan dilaksanakan pada,

Hari dan Tanggal : Selasa, 12 Mei 2020

Tempat : Zoom meeting Bina Insani University.

Peserta : 147 peserta dengan kriteria usia dibawah 20 tahun

Alamat :

<https://us02web.zoom.us/j/82807030968?pwd=ZWIBQzM0SWIzQjlYSIVURUhUSytYQT09>

Meeting ID: 828 0703 0968

Materi yang disampaikan terdiri dari cara menentukan bisnis yang cocok untuk era millennial, yang terdiri atas:

1. Menentukan Ide Kreatif.
2. Menentukan Visi dan Misi Usaha yang akan dijalankan
3. Bentuk Usaha yang akan dijalankan
4. Membuat Nama Usaha.
5. Action

Setelah menjelaskan tahapan bagaimana menciptakan bisnis di era millennial, peserta diberikan penjelasan bagaimana dalam menjalankan usahanya dan beberapa aspek yang perlu diperhatikan dalam kelayakan suatu bisnis atau usaha.

Berikut materi yang disampaikan



PEMBAHASAN

Melalui kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan berupa workshop terdapat juga sharing. Sharing yang dilakukan peserta dengan pembicara yakni ide kreatif yang akan dijalankan peserta.

Ide Kreatif

Beberapa ide kreatif bisnis yang akan dijalankan peserta antara lain :

- Macaroni ...Cemblo
- Pengembangan Website
- Pengembangan Video Games
- Jasa Service Komputer
- Ayam Goreng
- Rental Mobil
- Les Tari
- Kursus Bahasa
- Jasa Debt Collector
- Jasa Layanan Internet
- Ide Jaringan 7G
- Café Kopi Kenangan Manis
- Warung Sembako yang millenal
- Youtuber
- dan lainnya

Melihat hasil ide kreatif bisnis yang di sharingkan sebagian besar bisnis yang akan dilakukan adalah berbasis digital. Selanjutnya setelah materi disampaikan peserta membuat rancangan bisnis yang akan dijalankan hingga waktu yang akan dilaksanakan dalam menjalankan bisnis tersebut.

Ada peserta yang sudah menjalankan bisnisnya, melalui kegiatan ini diarahkan untuk membuat izin usaha dan berhubung bisnis tersebut merupakan bisnis makanan maka diarahkan untuk membuat label IRT (Industri Rumah Tangga). Bisnis ini akan menjadi binaan lanjutan dari kampus Universitas Bina Insani dalam hal izin usaha dan penerbitan label IRT.

Angket

Setelah dilaksanakan pemaparan materi dan praktik rencana bisnis yang akan dijalankan selanjutnya dilakukan penyebaran kuesioner dari kegiatan ini dengan dibagi atas 5 (lima) skala penilaian yakni : Sangat setuju, Setuju, Netral, Tidak Setuju, Sangat Tidak Setuju. Materi pertanyaan terdiri dari:

- a. Apakah topik sesuai dengan harapan peserta.
87% Sangat Setuju, 10% Setuju, dan 3% Netral
- b. Apakah pembicara menyampaikan materi dengan jelas
82% Sangat Setuju, 15% Setuju, dan 3% Netral
- c. Apakah pembicara menguasai topik yang disampaikan
84 % Sangat Setuju, 13% Setuju, dan 3% Netral

- d. Topik yang diharapkan periode berikutnya.
- Penjualan melalui sosial media
 - Pengembangan Bisnis Video Game
 - Uang Digital
 - Materi tentang Bitcoin
 - Bagaimana membangun Passion yang belum diminati
 - Keamanan Cyber
 - Problematika Usaha Generasi Millennial
 - Tentang Public Speaking
 - Tips mendesain poster yang baik
 - Cara menghasilkan uang menggunakan item game online
 - Dan lain sebagainya.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa uraian, sharing dan pelatihan hingga *action* tahapan menciptakan bisnis di era millenial (*sprint : how to create business in milleniel era*) mendapatkan sambutan yang baik dari peserta dan peserta juga membuat catatan individu untuk rencana bisnis yang akan dijalankan. Hal ini dilihat dari hasil angket yang disebar ada 87% peserta sangat setuju bahwa topik yang dibicarakan sesuai dengan harapan peserta, 82% peserta sangat setuju bahwa materi yang disampaikan pembicara dengan jelas, dan 84% peserta sangat setuju bahwa pembicara menguasai topik yang disampaikan, selanjutnya peserta juga antusias untuk mengikuti kegiatan pengabdian masyarakat lanjutan dengan topik yang diusulkan peserta. Seluruh peserta yang belum memiliki bisnis, memiliki niat untuk menciptakannya. Saran untuk pelaksanaan kegiatan ini diharapkan ada pembinaan lanjutan pada peserta yang sudah menjalankan bisnis untuk terus dilakukan pendampingan hingga terjadinya pembentukan usaha baru hingga terjadi perkembangan usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH (jika ada)

Terimakasih kami ucapkan kepada 1) SMK Telekomunikasi Telesandi Bekasi, 2) Panitia PMB (Penerimaan Mahasiswa Baru) dan Biro Sistem Informasi dan Jaringan Universitas Bina Insani, 3) Semua pihak yang mendukung Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

Badan Pusat Statistik. 2020. *Bekasi dalam angka*. Badan Pusat Statistik Kota Bekasi melalui <https://bekasikota.bps.go.id>

Princes, Heflin. 2010. *Pentingnya Profesi Wirausaha di Indonesia*. Jurnal Ekonomi dan Pendidikan. Volume 7 No 1 : 34-57

IDN Research Institute. 2020. *Indonesia Millennial Report 2020* melalui <https://cdn.idntimes.com/content-documents/Indonesia-millennial-report-2020-by-IDN-Research-Institute.pdf>

Kasmir. 2015. *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana Prenada Media

Permana, S.H. 2017. *Strategi Peningkatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia*. Aspirasi: Jurnal masalah-masalah sosial. Volume 8 No 1. Hal 93-103.

Student's Column, 2019, *Era globalisasi menuntut generasi milenial berjiwa entrepreneur* melalui <https://communication.binus.ac.id/2019/01/03/era-globalisasi-menuntut-generasi-milenial-berjiwa-entrepreneur/>