

LANGKAH CERDAS : MEMBANGUN PROPOSAL BISNIS DENGAN STRATEGI HPP DAN LABA RUGI

Firna Fauziah Ariswan^{a,1}, Rizka Amanda^{b,2}, Dinda Manja Adelian^{c,3}, Muhamad Aspuri^{d,4}

^{a,b,c,d}Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang

¹firnafauziahfirna@gmail.com; ²rizkaamanda2016@gmail.com; ³dindaadeliani12@gmail.com;

⁴muhammadasfuri1234@gmail.com;

*firnafauziahfirna@gmail.com

Abstrak

Meningkatkan keterampilan kewirausahaan di kalangan siswa sekolah menengah merupakan langkah strategis untuk mempersiapkan generasi muda menghadapi tantangan dunia kerja yang dinamis. Namun, banyak siswa masih mengalami kesulitan dalam menyusun proposal bisnis karena kurangnya pemahaman terhadap komponen penting seperti analisis pasar, rencana keuangan, dan strategi pemasaran. Program pengabdian masyarakat ini dirancang untuk membantu siswa mengembangkan keterampilan tersebut melalui pendekatan pembelajaran berbasis proyek yang kreatif. Kegiatan ini mencakup sesi edukasi dan dilaksanakan pada 15 Desember 2024 di Pesantren Muhammadiyah Darul Arqam, Depok, dengan peserta utama santri kelas X. Sebanyak 30 relawan berkontribusi dalam pelaksanaan program ini. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa siswa mengalami peningkatan pemahaman terkait elemen-elemen dasar dalam proposal bisnis. Kesimpulan dari kegiatan ini menegaskan bahwa pendekatan berbasis proyek efektif dalam meningkatkan keterampilan praktis siswa, sekaligus memberikan kemampuan yang dapat diterapkan di masa mendatang. Rekomendasi untuk program serupa di masa depan mencakup penambahan sesi konsultasi individual dan peningkatan sarana pendukung pelatihan. Kami juga menyarankan agar inisiatif ini diperluas ke sekolah lain untuk memperluas dampak positifnya.

Kata Kunci: kewirausahaan, proposal bisnis, kelas kreatif, siswa SMA;

Abstract

Improving entrepreneurial skills among secondary school students is a strategic step to prepare the younger generation to face the challenges of the dynamic world of work. However, many students still experience difficulties in preparing business proposals due to a lack of understanding of important components such as market analysis, financial plans, and marketing strategies. This community service program is designed to help students develop these skills through a creative project-based learning approach. This activity includes an educational session and was held on December 15 2024 at the Muhammadiyah Darul Arqam Islamic Boarding School, Depok, with the main participants being class X students. A total of 30 volunteers contributed to the implementation of this program. The evaluation results show that students have increased understanding regarding the basic elements in a business proposal. The conclusion of this activity confirms that the project-based approach is effective in improving students' practical skills, while providing abilities that can be applied in the future. Recommendations for future similar programs include the addition of individual

consultation sessions and improved training support tools. We also recommend that this initiative be extended to other schools to broaden its positive impact.

Keywords: entrepreneurship; business proposal; creative class; high school students;

PENDAHULUAN

Sektor pendidikan adalah pilar utama dalam pembentukan individu yang mampu menghadapi tantangan di seluruh dunia. Namun, penelitian menunjukkan bahwa siswa SMA di Indonesia kekurangan keterampilan non-akademik, seperti kewirausahaan dan pembuatan proposal bisnis yang sesuai dengan persyaratan industri (Susanto, 2019). Hal ini disebabkan oleh sejumlah hal, termasuk kurangnya program pelatihan yang dirancang dengan baik, tenaga pengajar yang tidak memberikan bimbingan praktis, dan kurangnya akses ke sumber daya pendukung yang relevan. Kondisi ini menyebabkan siswa tidak siap untuk bekerja. Mereka juga tidak siap untuk melanjutkan sekolah dengan fokus kewirausahaan.

Siswa SMA kelas X dan XI dari Pondok Pesantren Muhammadiyah Darul Arqam adalah mitra dalam pengabdian kami. Pondok ini memiliki potensi besar tetapi kurang dimanfaatkan untuk membangun kreativitas kewirausahaan. Hasil wawancara awal dengan guru menunjukkan bahwa siswa sering kesulitan membuat proposal bisnis yang logis dan menarik. Ini karena mereka

tidak memahami komponen dasar penyusunan proposal, seperti analisis pasar, perencanaan keuangan, dan strategi pemasaran. terutama strategi yang kami cantumkan dalam judul yaitu dengan menentukan hpp dan laporan laba/rugi dalam membuat proposal bisnis. Harga pokok (biaya) produksi merupakan biaya yang diperlukan untuk memproses suatu produk. Biaya produksi terdiri atas biaya bahan, tenaga kerja dan overhead (Setiadi, Saerang, & Runtu, 2014; Widyastuti & Mita, 2018). Perhitungan harga pokok produksi merupakan hal yang sangat penting mengingat manfaat informasi harga pokok produksi adalah untuk menentukan harga jual produk. Kesalahan dalam menghitung harga pokok produksi akan menyebabkan kesalahan dalam penentuan harga jual produk. Sedangkan Najmudin (2018:71) Laporan laba rugi adalah membandingkan pendapatan terhadap beban pengeluarannya untuk menentukan laba atau rugi bersih. Laporan laba rugi ini dapat memberikan informasi tentang akhir perusahaan dalam periode tertentu. Laporan laba rugi harus di buat dalam siklus operasi atau periode tertentu

untuk mengetahui jumlah pendapatan (penjualan) dan biaya yang dikeluarkan sehingga dapat diketahui perusahaan mengalami keuntungan atau kerugian.

Tujuan utama dari pengabdian ini adalah untuk memberikan pelatihan terstruktur kepada siswa SMA tentang cara menyusun proposal bisnis berbasis kreatif dengan strategi membuat hpp dan laba/rugi. Pelatihan ini juga diharapkan dapat membantu siswa memahami aspek teknis dan strategis dari membuat proposal bisnis. Selain itu, kegiatan ini bertujuan untuk membangun kemampuan siswa untuk berpikir kritis, inovatif, dan solutif untuk memecahkan masalah bisnis yang sebenarnya.

Pengabdian ini memiliki manfaat yang signifikan bagi siswa, guru, dan institusi pendidikan. Siswa memperoleh keterampilan yang dapat digunakan di masa depan melalui kegiatan ini, sedangkan pendidik dapat memanfaatkan pengabdian ini untuk mengembangkan pendekatan pembelajaran kewirausahaan yang lebih relevan. Kegiatan ini membantu institusi pendidikan menghasilkan siswa yang kompetitif dan adaptif di era globalisasi. Pengabdian ini memilih pendekatan kelas kreatif, yang melibatkan siswa secara langsung dalam proses pembuatan proposal bisnis melalui metode belajar berbasis proyek. Metode ini dimaksudkan untuk memberikan

pengalaman belajar yang interaktif, kolaboratif, dan relevan dengan kebutuhan siswa. Ini akan mencakup sesi teori dan praktik, simulasi penyusunan proposal bisnis, dan evaluasi dengan bantuan profesional. Dengan solusi ini, diharapkan siswa tidak hanya memahami ide-ide tersebut, tetapi juga mampu menerapkannya dalam situasi dunia nyata. Pengabdian dan penelitian ini merupakan upaya strategis untuk menyiapkan generasi muda yang inovatif, cerdas, dan siap bersaing di dunia kewirausahaan.

METODE PELAKSANAAN

Pengabdian Masyarakat ini dilaksanakan di Pondok Pesantren Muhammadiyah Darul Arqam di kota depok, pada 15 Desember 2024. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada kebutuhan siswa terhadap pengembangan keterampilan kewirausahaan dan dukungan penuh dari pihak Pondok Pesantren untuk memfasilitasi kegiatan. Waktu pelaksanaan disesuaikan dengan jadwal pembelajaran siswa yakni diluar jam kegiatan pondok pesantren untuk memastikan partisipasi aktif tanpa mengganggu kegiatan akademik pondok pesantren. Target pengabdian adalah siswa kelas X dan XI yang berjumlah 30 orang. Pemilihan siswa didasarkan pada minat mereka terhadap kewirausahaan dan rekomendasi dari pihak pondok pesantren, kelompok siswa ini dianggap representatif karena berada pada usia yang ideal untuk

mengembangkan kemampuan berpikir kritis dan kreatif sebagai bagian dari persiapan menghadapi jenjang pendidikan atau karier berikutnya. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah pemaparan seminar edukasi beserta tanya jawab mengenai pentingnya proposal bisnis sebagai alat komunikasi ide dan rencana usaha yang bertujuan untuk memberikan pemahaman dasar kepada siswa terkait konsep, struktur, dan fungsi proposal bisnis.

Instrumen yang digunakan dalam pengabdian ini meliputi lembar kerja siswa serta kuesioner untuk menilai tingkat pemahaman dan kepuasan siswa terhadap kegiatan yang dilakukan. Pendekatan ini diharapkan mampu memberikan pengalaman belajar yang bermakna dan mendalam, sehingga siswa dapat mengaplikasikan pengetahuan yang diperoleh dalam konteks dunia nyata.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian Masyarakat di Pondok Pesantren Muhammadiyah Darul Arqam ini telah dilaksanakan dengan lancar dan sukses. Dengan jumlah 30 santriwan/santriwati kelas X dan XI yang mengikuti kegiatan ini dengan antusias semangatnya dalam memperhatikan dan aktif dalam bertanya dan menjawab. Para santriwan/santriwati sangat tertarik dalam pembahasan yang kita paparkan dalam membuat proposal bisnis. Berdasarkan

hasil evaluasi yang telah kita simpulkan bahwa, santriwan / santriwati menunjukkan peningkatan pemahaman dalam mencari HPP dan membuat laporan laba/rugi dalam membuat proposal bisnis setelah mengikuti kegiatan seminar yang kita sampaikan. Implikasi dari kegiatan ini adalah mengajari siswa tentang caranya membuat Proposal Bisnis dengan strategi HPP dan Laba Rugi secara efektif dan juga baik. Selain itu, siswa dapat menerapkannya untuk di masa yang akan datang. Keunggulan kegiatan pengabdian ini adalah siswa jadi mengetahui tentang proposal bisnis dan bagaimana cara membuatnya, melalui pembelajaran ini dapat menentukan siswa untuk membuka usahanya sendiri dan dengan tahu cara memperhitungkan bagaimana strateginya dalam membuat Proposal Bisnis.

Berdasarkan hasil evaluasi menunjukkan bahwa sebagian besar peserta (85%) mengalami peningkatan pengetahuan setelah mengikuti kegiatan PMKM, yang tercermin dari skor evaluasi yang tinggi. Selain itu, observasi selama kegiatan juga mengungkapkan partisipasi aktif peserta, dengan 95% di antaranya menunjukkan tingkat partisipasi yang sangat baik, terutama dalam penyampaian materi dan sesi tanya jawab. Dari hasil penyampaian materi dan sesi tanya jawab, peserta mengungkapkan tingkat kepuasan yang tinggi terhadap kegiatan PMKM ini. Hampir

seluruh peserta merasa puas dengan cara penyampaian materi serta keseluruhan rangkaian kegiatan yang telah dilaksanakan.

KESIMPULAN

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian Kepada Masyarakat ini berjalan dengan lancar dan sukses, dengan 30 santriwan/satriwati Pondok Pesantren Muhammadiyah Darul Arqam. Dalam menyampaikan materi terkait membuat proposal bisnis, merupakan salah satu bentuk kontribusi nyata untuk meningkatkan pemahaman mereka dalam membuat proposal khususnya bagi mereka yang mau berbisnis dan membutuhkan modal dalam usahanya. Walaupun ada beberapa santriwan/satriwati belum aktif atau belum percaya diri untuk bertanya. saran dari penulis adalah program literasi ini di laksanakan secara berkelanjutan dengan kegiatan lainnya, dan melibatkan peran guru atau lainnya untuk membantu mereka membuat proposal bisnis agar menjadi pengusaha yang sukses.

Saran perlu di tingkatkan dan diaplikasikan lagi cara pembuatan proposal bisnis menggunakan strategi HPP dan laba/rugi agar suatu usaha bisa berjalan dengan lancar.

UCAPAN TERIMAKASIH

Kami mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah berpartisipasi dalam pelaksanaan kegiatan

“Pengabdian Mahasiswa Kepada Masyarakat” (PMKM). Terutama kepada pihak sekolah khususnya Mudir, kepala sekolah dan beberapa guru Pondok Pesantren muhammadiyah Darul Arqam, yang telah memberi izin, sambutan dan dukungan penuh sehingga kegiatan ini bisa berjalan dengan lancar. Kami juga mengapresiasi kepada santriwan/satriwati kelas X dan XI Pondok Pesantren Muhammadiyah Darul Arqam yang telah berpartisipasi aktif dalam bertanya dan menjawab serta berkontribusi dalam mengikuti acara PMKM berlangsung. Tidak lupa, kami ucapkan terimakasih kepada dosen pembimbing kami ibu Nurhayati S.E., M.AK yang telah membimbing kita untuk menyiapkan acara PMKM tersebut. Semoga hasil dari pembahasan kegiatan ini dapat memberikan manfaat bagi para santriwan/satriwati serta memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan dalam membuat proposal bisnis.



(Gambar 1. Foto pada saat Sambutan Ketua Pelaksanaan PMKM)



(Gambar 2. Pemaparan Materi PMKM)



(Gambar 3. Foto Bersama Tim PMKM dengan Peserta PMKM)



(Gambar 4. Foto pada saat Serah Terima Cinderamata/Ungkapan Terimakasih)

REFRENSI

Algoooth;, P., Alfa;, P. B. S., Nurul;, H., Sabda;, I., Susanto;, & Sri;, P. (2023). Program

Pelatihan Analisis Data Menggunakan Aplikasi Spss Dalam Penyusunan Artikel Ilmiah Pada Jurnal Internasional. *Journal, Community Development*, 4(5), 10146–10153.

Apdian, D., Rostiani, Y., Jajang, J., & Sari, F. (2021). Sistem Informasi Akuntansi Laba Rugi Berbasis Microsoft Excel Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Lucy cake Karawang. *Jurnal Interkom: Jurnal Publikasi Ilmiah Bidang Teknologi Informasi Dan Komunikasi*, 16(2), 39–45.

Hasnawati, H., Wahyuni, I., Lestari, A., Dewi, R. R., & Ariani, M. (2023). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Penyusunan Laporan Laba Rugi Bagi Komunitas UMKM di Provinsi Lampung. *Empowerment : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(01), 60–68. <https://doi.org/10.25134/empowerment.v6i01.6826>

Kodong, T. I., Sabijono, H., & Kalalo, M. Y. B. (2019). Analisis Pengakuan Pendapatan Dan Beban Dalam Penyajian Laporan Laba Rugi Pada Pt Sederhana Karya Jaya. *Jurnal EMBA*, 7(34), 4397–4406.

Prihastuti, A. H., Joesyiana, K., & Al Sukri, S. (2020). Pelatihan Laporan Keuangan Dan Strategi Pemasaran Bagi Kube Kecamatan Marpoyan Damai Pekanbaru. *COMSEP: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 1–10.

<https://doi.org/10.54951/comsep.v1i1.3>

Putri, W. F. S., Hendawati, H., Nawangsasi, Y., Maulana, D., Ansori, S., & Sukiman, I. (2021). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dalam Menentukan Harga Jual Barang Dagang Pada Umkm Di Desa Cimekar Kabupaten Bandung. *Jurnal Abdimas Sang Buana*, 2(2), 63.

<https://doi.org/10.32897/abdimasusb.v2i2.63>

1

Satriani, D., & Kusuma, V. V. (2020). Perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan terhadap laba penjualan. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)*, 4(2), 438.
<https://journal.universitassuryadarma.ac.id/index.php/jtin/article/view/645>

Wulandari, E., Prasetyo, M. S., & Purwanti, T. (2022). Pengabdian Kepada Masyarakat Di Usaha SeHarga Jual. *Budimas : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 1–7.
<https://doi.org/10.29040/budimas.v4i2.5704>