

Bimbingan Menyusun Proposal Rencana Bisnis Kewirausahaan Mahasiswa

**Baharuddin^{1*}, Asmaun², Abdurahman Hamid³,
Fauziyyah Alimuddin⁴, Ahyani Mirah Liani⁵**

¹⁻⁵ Program Studi Pendidikan Matematika, Universitas Negeri Makassar

* baharuddin.fmipa@unm.ac.id

Abstrak

Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memberikan bimbingan teknis kepada mahasiswa dalam menyusun proposal rencana bisnis kewirausahaan. Fenomena banyaknya mahasiswa yang memiliki minat dalam berwirausaha tetapi tidak memiliki kemampuan teknis dalam menyusun rencana bisnis yang matang menjadi latar belakang pentingnya kegiatan ini. Melalui kegiatan ini, mahasiswa diharapkan mampu memahami struktur proposal bisnis, menganalisis peluang usaha, serta merancang strategi pemasaran, keuangan, dan operasional secara aplikatif. Kegiatan ini dilaksanakan di jurusan matematika Universitas Negeri Makassar dengan jumlah peserta sebanyak 17 orang melalui pendekatan pendampingan dan bimbingan teknis yang berfokus pada peningkatan kemampuan mahasiswa dalam menyusun proposal rencana bisnis kewirausahaan. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pemahaman mahasiswa terhadap elemen-elemen penting dalam proposal bisnis serta meningkatnya motivasi untuk berwirausaha. Kegiatan ini diharapkan dapat menjadi langkah awal pembentukan ekosistem kewirausahaan di kalangan mahasiswa.

Kata Kunci: *Proposal Rencana Bisnis, Kewirausahaan, Bimbingan Teknis*

Pendahuluan

Perkembangan ekonomi kreatif dan transformasi digital yang pesat telah menciptakan peluang sekaligus tantangan baru bagi generasi muda Indonesia. Di tengah persaingan global yang ketat dan terbatasnya lapangan kerja formal, membangun jiwa kewirausahaan menjadi salah satu solusi strategis untuk menciptakan lapangan kerja secara mandiri, mengurangi pengangguran, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Kewirausahaan berfungsi sebagai solusi menciptakan lapangan kerja dengan menumbuhkan keterampilan seperti pengenalan peluang, pembuatan ide, dan manajemen sumber daya (Farsi et al., 2025). Kewirausahaan juga mendorong pembangunan sosial ekonomi, mengurangi pengangguran, dan meningkatkan kapasitas asli dalam teknologi (Shafiu et al., 2020).

Pendidikan tinggi di era modern tidak hanya bertugas mencetak lulusan yang unggul secara akademis, tetapi juga harus mampu membekali mahasiswa dengan kemampuan hidup (*life skills*) yang relevan dengan tantangan zaman. Salah satu tantangan terbesar yang dihadapi generasi muda saat ini adalah persaingan di dunia kerja yang semakin ketat. Dalam konteks ini, kewirausahaan menjadi alternatif strategis yang dapat memberikan

solusi keterbatasan lapangan kerja sekaligus menjadi sarana aktualisasi potensi diri mahasiswa. Kewirausahaan menurut Setiawan et al., (2023) sebagai solusi menciptakan lapangan kerja dengan mengalihkan pola pikir individu dari pencari kerja ke pencipta pekerjaan. Namun demikian, salah satu kendala utama dalam mengembangkan jiwa kewirausahaan di kalangan pelajar, mahasiswa, dan masyarakat umum adalah minimnya keterampilan perencanaan usaha yang terstruktur, khususnya dalam bentuk proposal usaha.

Proposal usaha merupakan dokumen penting yang menjadi cerminan perencanaan bisnis secara menyeluruh, mencakup analisis pasar, strategi pemasaran, proyeksi keuangan, dan aspek operasional lainnya. Proposal usaha adalah dokumen yang dibuat untuk menarik minat investor, mencakup gambaran riil usaha, analisis SWOT, dan prospek masa depan (Suprijati, (2023)). Rencana bisnis atau proposal usaha merupakan dokumen penting yang menggambarkan visi, misi, strategi, analisis pasar, hingga proyeksi keuangan dari suatu ide bisnis. Proposal bisnis tidak hanya berfungsi sebagai panduan pelaksanaan usaha, tetapi juga menjadi alat komunikasi bagi pihak luar seperti investor, inkubator bisnis, maupun lembaga pemberi hibah kewirausahaan.

Berdasarkan berbagai studi dan observasi lapangan, banyak mahasiswa yang memiliki minat dalam berwirausaha tetapi tidak memiliki kemampuan teknis dalam menyusun rencana bisnis yang matang. Kelemahan mahasiswa dalam menyusun proposal usaha antara lain terletak pada ketidakpahaman terhadap struktur proposal, ketidakmampuan melakukan analisis pasar dan keuangan, serta minimnya kemampuan mengidentifikasi nilai jual produk. Padahal, kemampuan menyusun proposal bisnis merupakan salah satu kompetensi utama dalam mempersiapkan mahasiswa menjadi wirausahawan yang tangguh. Tanpa kemampuan menyusun proposal yang baik, ide usaha yang potensial sering kali tidak dapat dikembangkan secara maksimal atau gagal memperoleh dukungan dari investor dan lembaga pembiayaan. Tujuan kegiatan ini yaitu meningkatkan pemahaman mahasiswa tentang konsep kewirausahaan dan pentingnya proposal bisnis, membekali mahasiswa dengan keterampilan praktis dalam menyusun proposal rencana bisnis. dan mendorong terbentuknya minat dan semangat berwirausaha di kalangan mahasiswa.

Dalam konteks pendidikan dan pemberdayaan masyarakat, kemampuan menyusun proposal usaha bukan hanya soal teknis administratif, tetapi juga sebagai proses internalisasi nilai-nilai kewirausahaan seperti keberanian mengambil risiko, kreativitas, inovasi, dan daya juang. Oleh karena itu, pendekatan kegiatan ini tidak hanya memberikan pelatihan teknis, tetapi juga merancang intervensi pembelajaran yang dapat menumbuhkan pola pikir (*mindset*) wirausaha. Melalui kegiatan bimbingan perancangan proposal usaha ini, diharapkan peserta tidak hanya mampu menghasilkan dokumen proposal yang layak, tetapi juga mengalami transformasi sikap dan motivasi untuk menjadi wirausaha yang mandiri dan visioner.

Metode Pelaksanaan

Kegiatan ini dilaksanakan di jurusan matematika Universitas Negeri Makassar dengan jumlah peserta sebanyak 17 orang melalui pendekatan pendampingan dan bimbingan teknis yang berfokus pada peningkatan kemampuan mahasiswa dalam menyusun

proposal rencana bisnis kewirausahaan. Metode ini dipilih agar mahasiswa tidak hanya sekedar memahami teori, tetapi juga memiliki pengalaman praktik langsung dalam menyusun proposal bisnis yang aplikatif dan siap diajukan pada berbagai program kewirausahaan. Adapun tahapan pelaksanaan kegiatan sebagai berikut:

Persiapan Kegiatan

1. Menyusun materi bimbingan sesuai kebutuhan mahasiswa.
2. Menyusun instrumen pre-test untuk mengetahui tingkat pemahaman awal mahasiswa terkait proposal bisnis.
3. Menyediakan modul atau panduan penyusunan proposal rencana bisnis.

Pelaksanaan Bimbingan

1. Sosialisasi dan Motivasi Kewirausahaan: Memberikan pemahaman tentang pentingnya perencanaan bisnis dalam mengembangkan usaha, termasuk peluang dan tantangan kewirausahaan.
2. Bimbingan Penyusunan Proposal Bisnis:
 - a. Pengenalan komponen utama proposal bisnis (latar belakang, analisis pasar, analisis SWOT, strategi pemasaran, manajemen, keuangan).
 - b. Diskusi kelompok untuk merancang ide bisnis yang realistis.
 - c. Pendampingan langsung dalam menulis draft proposal bisnis model canvas.
3. Konsultasi dan Revisi Proposal Bisnis: Memberikan umpan balik atas draft proposal yang disusun mahasiswa untuk memperbaiki struktur, isi, dan kelayakan rencana bisnis.

Evaluasi Kegiatan

1. Pre-test dan Post-test: Untuk mengukur peningkatan pemahaman mahasiswa sebelum dan setelah kegiatan bimbingan.
2. Penilaian Proposal Bisnis: Menilai kualitas proposal berdasarkan kriteria kelayakan usaha, kreativitas, dan sistematika penulisan.
3. Refleksi Bersama: Melakukan diskusi mengenai tantangan yang dihadapi mahasiswa serta strategi keberlanjutan kegiatan.

Tindak Lanjut

Proposal rencana bisnis diarahkan untuk direalisasikan dalam kegiatan pameran kewirausahaan di kampus dengan menyajikan berbagai jenis usaha yang telah dibuat oleh mahasiswa.

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan bimbingan ini menunjukkan bahwa pelatihan perencanaan proposal usaha dapat menjadi sarana efektif untuk membentuk jiwa kewirausahaan yang tangguh. Analisis hasil kegiatan menunjukkan dua dimensi capaian utama, yaitu: penguatan penyusunan perencanaan bisnis, dan karakter wirausaha.

Peningkatan Keterampilan Penyusunan Proposal Usaha

Sebelum mengikuti kegiatan, mayoritas mahasiswa belum memahami struktur dan isi dari proposal usaha. Setelah mengikuti kegiatan ini, menunjukkan peningkatan signifikan pada pemahaman mahasiswa terhadap aspek-aspek penting dalam rencana bisnis. Mahasiswa mampu menyusun proposal dengan struktur yang benar, mampu menjelaskan target pasar, strategi pemasaran, serta menghitung estimasi keuntungan dan biaya operasional. Setelah mengikuti bimbingan, peserta mampu mengidentifikasi peluang usaha berdasarkan kebutuhan lokal, menyusun analisis SWOT yang realistis dan aplikatif, merancang strategi pemasaran digital sederhana, dan Menyusun rencana keuangan awal (modal, biaya operasional, estimasi pendapatan).

BROWNIES DELIGHT				
Key Partners	Key Activities	Value Proposition	Customer Relationships	Customer Segments
- Toko bahan kue - Toko plastik - Indomaret / alfamart	- Marketing: - cari klien - Produk: - beli bahan - campurkan semua bahan - oven - Potong & beri topping - packing	- Harga terjangkau - Rasa enak - Higienis - Memiliki banyak topping - Kemasan lebih menarik	- Ramah - cepat dlm melayani pelanggan	- Dosen - Mahasiswa / Mahasiswa
Key Resources	Channels	Revenue Streams		
- Tenaga - Alat	- Direct marketing - social media marketing: - Instagram - Tiktok - whatsapp	Profit		
Cost Structure		Revenue Streams		
Biaya produksi, biaya transportasi		Profit		

Kanvas Model Bisnis				
Key Partner	Key Activities	Value	Customer Relationship	Customer Segment
- Toko bahan: - Toko ATK - Online Shop - Toko kemasan	- Marketing: - cari Customer - Produksi: - Open PO - Beli bahan - Print model custom - Rakit produk - Packing	- Custom - Biston - Multi Fungsi - Eye catching	- Ramah - Fast respon	- Mahasiswa - Dosen - Penerimaan faktor - Pelajar
Key Resources	Channels	Revenue Streams		
- Tenaga - Designer - Printer - Purchasing - Alat - Laptop - Transportasi - Print	- pemasaran online: - Instagram - tiktok - WA - Direct Marketing	Profit		
Cost Structure		Revenue Streams		
Biaya: - produksi - transportasi		Profit		

Gambar 1. Rancangan Proposal Usaha Mahasiswa

Kegiatan memberikan bimbingan memungkinkan mahasiswa untuk mengembangkan rencana bisnis mereka sendiri. Dukungan terstruktur ini secara signifikan meningkatkan keterampilan kewirausahaan mereka, memungkinkan mereka untuk membuat rencana bisnis yang efektif dan dapat diterapkan sambil mempersiapkan upaya kewirausahaan di masa depan (Ferdinand et al., 2024). Kegiatan bimbingan melalui observasi langsung, demonstrasi, dan konseling menurut Suprpto, (2023) secara signifikan meningkatkan keterampilan dalam menyusun proposal bisnis, memungkinkan untuk menyusun proposal secara efektif baik dalam teori maupun praktik, mencapai kategori yang cukup baik dalam output mereka. Dukungan semacam itu sangat penting menurut Siregar et al., (2024) untuk meningkatkan keterampilan mereka dalam menyusun proposal bisnis yang efektif.

Setelah mengikuti kegiatan, mahasiswa diarahkan untuk membuat rancangan proposal bisnis sebagai wadah menuangkan ide bisnis berdasarkan diskusi dari anggota kelompoknya. Rancangan ini memuat 9 elemen bisnis model canvas seperti *key partners* (mitra utama), *key activities* (aktivitas utama), *value proposition* (proposisi nilai), *customer relationship* (hubungan dengan pelanggan), *customer segments* (segmen pelanggan), *key resources* (sumber daya utama), *channels* (saluran), *cost structure* (struktur biaya), dan *revenue streams* (aliran pendapatan). Beberapa rancangan proposal usaha yang telah dibuat oleh mahasiswa dapat dilihat pada gambar 1.

Sebagai tindak lanjut dari kegiatan bimbingan rancangan proposal bisnis, mahasiswa juga dibimbing dalam membuat rancangan brosur produk berdasarkan proposal rencana bisnis yang telah mereka buat. Rancangan brosur produk ini juga diarahkan untuk direalisasikan dalam kegiatan pameran kewirausahaan di kampus. Rancangan brosur produk yang telah dibuat oleh mahasiswa ditunjukkan sebagai berikut.



Gambar 2. Brosur Usaha Mahasiswa

Perubahan Pola Pikir dan Karakter Kewirausahaan

Selama proses kegiatan, peserta menunjukkan perubahan sikap yang signifikan. Peserta mulai menunjukkan keberanian untuk mengungkapkan ide bisnis, ketertarikan terhadap wirausaha sebagai pilihan karier, kemampuan bekerja sama dalam tim, serta

pola pikir solutif dan inovatif. Penelitian Mudjijah et al., (2025) menunjukkan bahwa melalui pembinaan mampu meningkatkan karakter kewirausahaan, pembinaan dalam menyusun proposal dapat secara positif mempengaruhi pola pikir dan karakter pengusaha. Mengubah pola pikir kewirausahaan melibatkan penyediaan pengetahuan dan pemahaman tentang kewirausahaan, di samping mengembangkan soft skill seperti kreativitas dan disiplin. Pembinaan dalam menyusun proposal dapat berkontribusi pada proses ini dengan meningkatkan keterampilan keras dan lunak.

Relevansi dengan Pengembangan Soft Skills

Selain meningkatkan kompetensi teknis, kegiatan ini juga melatih soft skills mahasiswa seperti kerja tim, komunikasi, pemecahan masalah, dan berpikir kritis. Dalam dunia kerja maupun dunia usaha, keterampilan ini sangat dibutuhkan dan menjadi nilai tambah tersendiri. Pengembangan proposal bisnis menurut Bekbolat et al., (2022) sering melibatkan kerja tim, yang meningkatkan keterampilan kolaborasi dan kemampuan untuk bekerja secara efektif dalam beragam kelompok. Misrita, (2023) mengungkapkan bahwa pelatihan pembuatan proposal hibah untuk pelaku UMKM meningkatkan soft skill mereka dengan melengkapi mereka dengan kemampuan penting dalam penulisan proposal, komunikasi, dan manajemen proyek. Keterampilan ini sangat penting untuk mengartikulasikan ide bisnis secara efektif dan mengamankan dana dari lembaga pemerintah dan swasta. Ketika anggota UMKM belajar untuk membuat proposal yang menarik, mereka juga mengembangkan kepercayaan diri, kerja tim, dan keterampilan negosiasi, yang sangat penting untuk pertumbuhan pribadi dan profesional mereka dalam lanskap kewirausahaan.

Kesimpulan

Bimbingan penyusunan proposal rencana bisnis kewirausahaan ini dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mahasiswa dalam merancang bisnis. Kegiatan ini tidak hanya memberikan pengetahuan teoretis, tetapi juga pengalaman praktis menyusun rencana usaha yang realistis dan terstruktur. Adanya peningkatan pemahaman dan minat mahasiswa terhadap dunia usaha menunjukkan bahwa kegiatan ini mampu berkontribusi dalam menciptakan iklim kewirausahaan di lingkungan perguruan tinggi. Saran untuk selanjutnya, kegiatan semacam ini perlu dilaksanakan secara rutin dan diperluas cakupannya agar lebih banyak mahasiswa dapat terfasilitasi mengikuti bimbingan penyusunan proposal rencana bisnis kewirausahaan.

Referensi

- Bekbolat, M., Berkimbaev, K. M., & Nyiazova, G. (2022). Soft Skills as a Guarantee of the Growth of Competitiveness of Future Specialists in Information and Communication Technologies. A. Âsauî Atyndağy Halykaralyq Qazaq-Tûrik Universitetinîñ Habarşysy, 125(3), 141–153. <https://doi.org/10.47526/2022-3/2664-o686.12>
- Farsi, T. A., Alias, A. P. D. R., Aljabri, A. S., & Albadi, SS. (2025). The Effect of Entrepreneurship Skills on Job Creation in Oman. *The International Journal of*

- Research and Innovation in Social Science (IJRISS)*. 8(12), 2529-2544.
<https://dx.doi.org/10.47772/IJRISS.2024.8120213>.
- Ferdinand, F., Meitiana, M., & Kristinae, V. (2024). Pelatihan business plan dalam peningkatan skill kewirausahaan pada mahasiswa jurusan manajemen fakultas ekonomi dan bisnis, universitas palangka raya. *Deleted Journal*, 1(11), 976–984.
<https://doi.org/10.62335/xvp7vs83>
- Misrita, M. (2023). Training on making fund proposals from government and private institutions for msme actors. *J-ABDI Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(10), 6799–6804. <https://doi.org/10.53625/jabdi.v2i10.5254>
- Mudjijah, S., Meirina, A. D., & Artanta, P. B. (2025). Business Performance Model: The Role of Management Abilities and Entrepreneurial Character in Penta helix Coaching Collaboration. *Qubahan Academic Journal*, 4(4), 294–305.
<https://doi.org/10.48161/qaj.v4n4a973>
- Setiawan, A., Rochmawati, L., Sudarmaji, H., Suprpto, Y., Surtiningtyas, S. R., & Bahrawi, A. (2023). Kewirausahaan merubah mindset taruna sebagai alternatif solusi job seeker menjadi job creator di politeknik penerbangan surabaya. *Jurnal Penelitian*, 8(1), 16–27. <https://doi.org/10.46491/jp.v8i1.1355>
- Shafiu, A. M., Manaf, H. A., & Muslim, S. (2020). Utilization Entrepreneurship for Job Creation, Poverty Reduction and National Development. *The Journal of Social Sciences Research*, 6(61), 97–102. <https://doi.org/10.32861/JSSR.61.97.102>
- Siregar, A., Simanjuntak, M. T., Marbun, M. B. H., & Pulungan, H. K. (2024). Analisis Kemampuan Menulis Teks Proposal pada Siswa Sekolah Dasar o6o875. *Bhinneka*, 2(3), 39–49. <https://doi.org/10.59024/bhinneka.v2i3.834>
- Suprpto, H. A. (2023). Business Plan Proposal Preparation Training for Tsanawiyah Madrasah Students. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bestari*, 2(3), 207–216.
<https://doi.org/10.55927/jpmb.v2i3.2394>
- Suprijati, D. A. (2023). Penerapan model pembelajaran berbasis proyek untuk meningkatkan hasil belajar dalam membuat proposal usaha pada siswa kelas xi aklb smk negeri 1 singaraja semester ganjil tahun 2018/2019. *Daiwi Widya*, 10(2), 149–164. <https://doi.org/10.37637/dw.v10i2.1429>