

---

---

## PENYULUHAN KIAT UNTUK MEMULAI USAHA BARU KEPADA PENGURUS BADAN KESWADAYAAN MASYARAKAT (BKM) DAMAI SEJAHTERA

Mislan Sihite✉, Rasmulia Sembiring, Robinhot Gultom, Sahat Parulian Remus Silalahi,  
Siti Normi, Saur Melianna, Tiur Rajagukguk, Winarto, Sondang Ni Bulan Marbun,  
Rommel Sitohang, Selamat Siregar, Toman Panggabean

Fakultas Ekonomi, Universitas Methodist Indonesia, Medan, Indonesia

Email: [mislansihite@gmail.com](mailto:mislansihite@gmail.com)

DOI: <https://doi.org/10.46880/methabdi.Vol2No2.pp167-171>

### ABSTRACT

*Community Service is one of the Tri Dharma of Higher Education and this activity is very beneficial to the community and to the lecturers who carry out these activities. The Lecturers of the Faculty of Economics, Management Study Program carried out this activity at the Damai Prosperous Community Self-Reliance Agency (BKM) in Sukaraja Village - Medan Maimun District with the topic "Tips for Starting a New Business". The method used is lectures and guided discussions. The conclusions that can be formulated are the need to know the reasons for having a business, what to think about when opening a business, types of business fields that have prospects in the future, various successful strategies for starting a business venture, high enthusiasm is needed to become an entrepreneur, and practical matters in starting a business, as well as what competencies an entrepreneur/entrepreneur must have.*

**Keyword: Business, Entrepreneurship, Competence.**

### ABSTRAK

*Pengabdian Kepada Masyarakat merupakan salah satu dari Tri Dharma Perguruan Tinggi dan kegiatan ini sangat bermanfaat terhadap masyarakat maupun terhadap dosen yang melaksanakan kegiatan tersebut. Para Dosen Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen melakukan kegiatan tersebut pada Badan Keswadayaan Masyarakat (BKM) Damai Sejahtera Kelurahan Sukaraja – Kecamatan Medan Maimun dengan topik “Kiat Untuk Memulai Usaha Baru”. Metode yang digunakan adalah ceramah dan diskusi yang dipimpin. Adapun kesimpulan yang dapat dirumuskan adalah perlu mengetahui alasan memiliki bisnis, apa yang harus dipikirkan dalam membuka usaha, jenis-jenis bidang usaha yang mempunyai prospek pada masa yang akan datang, berbagai strategi sukses memulai usaha bisnis, perlu semangat yang tinggi untuk menjadi seorang pengusaha, dan hal praktis dalam memulai usaha, serta kompetensi apa saja yang harus dimiliki seorang entrepreneur/wirausaha.*

**Kata Kunci: Bisnis, Wirausaha, Kompetensi.**

---

### PENDAHULUAN

Jumlah penduduk Indonesia pada tahun 2022 sejumlah 275 juta jiwa dan merupakan salah satu negara terpadat di dunia serta akan mengalami pertumbuhan dari waktu ke waktu. Kecuali itu, bahwa Indonesia juga merupakan salah satu negara yang memiliki sumber daya alam terkaya dan terlengkap di dunia. Namun, di Negara ini pula masih terdapat banyak sekali pengangguran, kemiskinan dan kesenjangan sosial didalamnya. Ini dikarenakan ketidakmampuan

masyarakat Indonesia untuk memaksimalkan pengelolaan sumber daya alam yang melimpah di Indonesia.

Untuk mewujudkan suatu Negara yang memiliki perekonomian yang baik diantaranya adalah sedikit jumlah pengangguran, angka kemiskinan menurun dan tidak terjadi kesenjangan sosial, maka diperlukan entrepreneur yang dapat membuka kesempatan kerja dan menaikkan pendapatan secara lokal maupun secara nasional. Di Indonesia sekarang baru 3,4

persen jumlah penduduk yang menjadi pengusaha dan untuk menjadi negara maju butuh 12 hingga 14 persen (Soegoto, 2013).

Kecilnya angka yang menjadi pengusaha tersebut dikarenakan oleh beberapa faktor, bisa dikarenakan tidak memiliki keterampilan, tidak mengetahui pengetahuan berwirausaha, tidak memiliki modal, tidak mampu mengolah sumber daya alam yang ada dan sebagainya. Oleh karena itu diperlukan suatu gerakan untuk memberikan sosialisasi tentang cara untuk merintis usaha baru agar para calon usahawan tidak keliru dengan usaha yang diambil dan mereka juga memiliki pengetahuan akan kelebihan dan kekurangan bentuk usaha maupun jenis perusahaan yang akan dia pilih.

Badan Keswadayaan Masyarakat (BKM) adalah mewadahi aspirasi masyarakat dengan cara melibatkan masyarakat agar pro aktif dalam proses pengambilan keputusan dalam program pemberdayaan masyarakat dalam penanggulangan kemiskinan di wilayahnya dan memperjuangkan di penuhiya kebutuhan dasar, sosial, ekonomi dan sarana prasarana dasar lingkungan bagi masyarakat miskin.

BKM Damai sejahtera Kelurahan Sukaraja – Kecamatan Medan Maimun merupakan tempat para dosen Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen melakukan Pengabdian Pada Masyarakat dengan topik “Kiat Untuk Memulai Usaha Baru”.

## PERMASALAHAN

Sehubungan dengan latar belakang diatas, adapun yang menjadi masalah adalah sebagai berikut:

- a. Apa alasan memiliki usaha
- b. Apa yang harus dipikirkan dalam membuka usaha
- c. Jenis dan alternatif bidang usaha apa yang dapat dipilih
- d. Bagaimana strategi sukses memulai bisnis
- e. Apa saja semangat yang perlu dimiliki oleh seorang pemilik usaha
- f. Apa saja hal-hal praktis dalam memulai usaha
- g. Kompetensi apa yang harus dimiliki seorang wirausaha



**Gambar 1.** Ketua Program Studi Memberikan Kata Sambutan



**Gambar 2.** Koordinator BKM Ibu Fatimah Memberikan Kata Sambutan

## MATERI

Adapun materi yang disampaikan pada saat melakukan Pengabdian Kepada Masyarakat adalah sebagai berikut:

- a. Apa alasan memiliki usaha  
Ada beberapa alasan untuk memiliki usaha, yaitu (Fox, 2017):
  1. Mendapat keuntungan dan kekayaan dari hasil Usaha yang dijalankan
  2. Mendapat kebahagiaan dari hasil bisnis
  3. Mampu membiayai Pendidikan yang berkualitas bagi anak-anak

4. Mampu meningkatkan kesejahteraan dan Kesehatan
5. Mendapat peningkatan status sosial
6. Mendapat kebebasan dan waktu luang
7. Mendapat kedamaian dan persahabatan
8. Kesempatan untuk aktualisasi diri
9. Kesempatan untuk dapat saling berbagi
10. Kesempatan membantu pemerintah membuka lapangan pekerjaan
11. Kesempatan untuk hidup berdasarkan sistem



**Gambar 3.** Penyampaian Materi oleh Tim PKM

- b. Apa yang harus dipikirkan dalam membuka usaha
- Seorang yang akan membuka usaha baru, hendaknya harus dipikirkan hal-hal berikut (Fox, 2017):
1. Apa yang dibutuhkan oleh masyarakat, barang dan jasa apa saja ?
  2. Siapa saja yang sudah menjalankan bisnis yang sama dalam menghasilkan barang /jasa tsb ?
  3. Apa yang berbeda dari bisnis yang kita buka dengan yang sudah ada ?
  4. Sesuaikan pilihan bisnis dengan karakter, bakat, keterampilan, pengalaman dan hobi kita
  5. Apa saja yang dapat kita lakukan dan kembangkan , yang masih belum digarap

- oleh usaha yang sudah ada, atau apa yang harus berbeda dengan usaha kita ?
6. Menggunakan metode Amati, Tiru, dan Modifikasi (ATM) : pelajari bisnis yang sudah laris penjualannya, menganalisis input dan output suatu bisnis, menganalisis trend kondisi penduduk sebagai konsumen di sekitar lokasi usaha, menganalisis trend ekonomi, meniru dan memodifikasi : strategi produk, strategi harga, strategi tempat, dan strategi promosi
  7. Mencari ide bisnis dengan sering menghadiri seminar bisnis, pameran dagang, mempelajari keahlian seseorang, analisis peluang substitusi produk

- c. Jenis dan alternatif bidang usaha apa yang dapat dipilih

Para masyarakat diarahkan untuk membuka usaha sebagai berikut (Elvinarossa & Awani, 2016):

1. Bisnis Warung Makan, Restoran, Bakso, Soto, Sate, dan lain-lain
2. Bisnis Toko Roti, Kue, dan lain-lain
3. Bisnis Minuman, misalnya : Es campur, es cendol, es kelapa muda, Jus, es cream, dan lain-lain
4. Bisnis Fotocopi, ATK
5. Bisnis Kursus, Lembaga Pendidikan, Kursus kecantikan/salon, dan lain-lain
6. Bisnis Swalayan, Plaza, Mall, Mini market, Grosir, dan lain-lain
7. Bisnis Hiburan, misalnya : Taman Alam, Kolam renang, Kolam pancing, Bioskop, dan lain-lain
8. Bisnis Pameran, misalnya : Pameran Ekspor, Seminar Bisnis, Pelatihan Bisnis, dan lain-lain
9. Bengkel : bengkel mobil, bengkel motor, bengkel sepeda motor, bengkel Komputer, dan lain-lain
10. Bisnis Percetakan
11. Bisnis Penjualan Barang bekas
12. Bisnis Rental, misalnya : rental mobil, rental sepeda motor, rental sepeda, rental komputer, dan lain-lain

- d. Bagaimana strategi sukses memulai bisnis  
Pada kesempatan ini, disampaikan juga berbagai strategi menuju sukses memulai suatu bisnis. Adapun strategi yang dapat digunakan adalah sebagai berikut (Goodfellow, 2002):
1. Menentukan jenis Usaha, apakah bisnis yang betul-betul baru, apakah bisnis yang sudah lama berdiri tetapi dijual oleh pemilik lama karena berbagai alasan, atau bisnis Waralaba
  2. Menentukan Segmentasi pasar, menentukan jenis konsumen seperti apakah yang akan dibidik oleh perusahaan, dengan mempelajari semua karakteristiknya
  3. Strategi apa yang dipilih dalam memberi kepuasan kepada konsumen yang dibidik dikaitkan dengan kondisi ekonomi, persaingan antar perusahaan
  4. Strategi keunggulan apa yang dipilih oleh perusahaan, apakah strategi kualitas, strategi harga, strategi inovasi, atau strategi kecepatan ?
- e. Apa saja semangat yang perlu dimiliki oleh seorang pemilik usaha  
Dalam memulai usaha, maka dibutuhkan semangat yang tinggi dan optimis. Adapun semangat yang dibutuhkan adalah sebagai berikut :
1. Menentukan Rencana Bisnis yang jelas dan terarah, akurat, serta Tangguh
  2. Mengevaluasi Rencana Bisnis dengan baik yang berpedoman pada keuntungan dan kerugian/resiko.
  3. Berani mengambil resiko yang terukur
  4. Mengembangkan sumber daya yang dimiliki (karyawan, metode/cara. Teknologi, modal, informasi, peralatan, dan lain-lain)
  5. Membuat kreasi dan inovasi dalam bisnis
  6. Memelihara dan komitmen menjunjung tinggi Etika Bisnis
  7. Berorientasi pada pertumbuhan bisnis
  8. Tetap semangat menjalankan bisnis, walau mengalami kesulitan, harus tahan banting, ada kemauan untuk memajukan bisnis, dan tidak mengeluh/cengeng.
9. Sabar mengikuti tahapan proses bisnis: lahir, bertumbuh, dewasa, menurun, dan gulung tikar
- f. Apa saja hal-hal praktis dalam memulai usaha (Suharno, 2007):
1. Membuat Identitas Usaha, misalnya nama usaha, logo, yang dapat membedakan usaha kita dengan yang lain, sebagai pembeda usaha kita, dan menunjukkan citra positif tentang keberadaan usaha tersebut.
  2. Memilih lokasi tempat Usaha, apakah dekat dengan konsumen, dekat dengan kegiatan perekonomian, dekat dengan perkantoran, dekat dengan sumber bahan baku, dekat dengan sarana transportasi. Untuk memilih harga sewa yang lebih murah ,dapat memilih di lantai-2 ruko di tempat yang strategis.
  3. Memilih perlengkapan dan peralatan yang sesuai dengan jenis Usaha yang dipilih. Ada beberapa alternatif pilihan yaitu apakah dibeli peralatan yang second hand atau yang baru, apakah yang memiliki merek terkenal atau merek lokal, atau menggunakan sistem outsourcing atau sistem sewa peralatan.
  4. Merekrut pegawai yang kompeten sesuai dengan bidang usaha kita, jenjang pendidikan, keterampilan, pengalaman, penampilan, sertifikasi keahlian. Carilah Sumber Daya Manusia yang mampu menggerakkan usaha anda, apakah perlu rekomendasi dari pihak yang berkompeten untuk mendapatkan orang-orang yang sesuai dan jujur.
  5. Melakukan pelatihan/training untuk meningkatkan kompetensi dan keterampilan Sumber Daya Manusia
  6. Melakukan promosi usaha, mengurus ijin usaha.
- g. Kompetensi apa yang harus dimiliki seorang wirausaha  
Apabila hendak memulai usaha baru, maka perlu adanya suatu kompetensi. Adapun kompetensi yang dibutuhkan adalah sebagai berikut (Sembiring, 2014):

1. Kompetensi teknis, yaitu kemampuan bagaimana memproduksi barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen
2. Kemampuan pemasaran, yaitu kemampuan bagaimana menemukan pelanggan, memelihara hubungan yang baik dengan pelanggan tersebut, serta menentukan harga yang tepat untuk meningkatkan penjualan
3. Kemampuan keuangan, yaitu kemampuan bagaimana memperoleh sumber-sumber keuangan dan cara menggunakannya
4. Kemampuan hubungan, yaitu kemampuan tentang bagaimana mencari, memelihara, dan mengembangkan relasi, kemampuan komunikasi dan negosiasi untuk meningkatkan jaringan bisnis dalam rangka meningkatkan penjualan

#### METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat pada Badan Keswadayaan Masyarakat (BKM) Damai Sejahtera Kelurahan Sukaraja-Kecamatan Medan Maimun adalah:

- a. Ceramah terhadap anggota BKM
- b. Melakukan diskusi dengan dua arah



Gambar 4. Sesi Diskusi dengan Peserta Kegiatan

#### PELAKSANAAN PKM

Kegiatan pengabdian diawali dengan mendiskusikan ke pihak mitra dalam hal ini Koordinator BKM tentang apa yang dibutuhkan masyarakat sekitar. Hal ini menjadi dasar dalam penyusunan topik pengabdian kepada masyarakat yang akan dijalankan. Dari hasil diskusi ini diperoleh informasi bahwa pada masyarakat yang

tergabung dalam BKM perlu dibekali dengan pengetahuan tentang bagaimana kiat untuk memulai usaha baru. Sehingga tim Pengabdian kepada masyarakat merencanakan dan melaksanakan pelatihan memulai usaha baru.



Gambar 5. Sesi Foto Bersama Usai Kegiatan PKM

#### KESIMPULAN

Melalui penjelasan yang disampaikan, maka dengan mengetahui alasan memiliki bisnis/usaha, apa yang harus dipikirkan dalam membuka usaha, jenis-jenis bidang usaha, strategi sukses memulai usaha bisnis, semangat yang perlu dimiliki seorang pengusaha, dan hal praktis dalam memulai usaha, serta kompetensi apa saja yang harus dimiliki seorang entrepreneur/wirausaha dapat menjadi pedoman, dan pemicu kita dalam memulai usaha. Semoga sukses.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Elvinarossa, & Awani, D. (2016). *Kreasi Bisnis Kuliner dan Simulasinya* (Edisi Pert). Yogyakarta: Penerbit Flashbooks.
- Fox, J. J. (2017). *Bisnis Dari Nol*. Yogyakarta: Laksana.
- Goodfellow, R. (2002). *Etika Bisnis Indonesia* (Edisi Pert). Yogyakarta: Hanggar Kreator.
- Semiring, R. (2014). *Pengantar Bisnis*. Bandung: La Goods Publishing.
- Soegoto, E. S. (2013). *Entrepreneurship menjadi pebisnis ulung*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Suharno, B. (2007). *Langkah Jitu Memulai Bisnis dari Nol*. Medan: Niaga Swadaya.