

## Motivasi Berwirausaha pada Masa Pandemi Covid-19

Ida Ayu Kade Rachmawati Kusasih<sup>1\*</sup>, Hestin Mutmainah<sup>2</sup>, Nur Kholis<sup>3</sup>

<sup>1 2 3</sup> STIE Surakarta

[kade.rachmawati@gmail.com](mailto:kade.rachmawati@gmail.com)

### Abstrak

Pandemi Covid-19 berdampak bagi semua bidang mulai dari ekonomi, politik, sosial, budaya, hingga pendidikan. Walaupun banyak disorot sisi negatifnya, tentu saja masih ada banyak peluang bagi mereka yang mampu melihat dan berinovasi untuk memanfaatkannya. STIE Surakarta sebagai salah satu perguruan tinggi yang ada di Surakarta, selalu berupaya agar lulusan yang dihasilkan mampu beradaptasi, dan memanfaatkan setiap peluang yang ada. Mereka diharapkan bisa berperan menciptakan sendiri peluang kerjanya dan bilamana mungkin bisa menciptakan peluang kerja bagi orang lain, minimal bagi orang-orang di sekitarnya. Di masa pandemi, banyak yang merasa ragu terutama bagi mereka yang baru pertama kali akan berwirausaha sehingga dirasa perlu diberikan motivasi ataupun dorongan agar mereka mempunyai rasa percaya diri yang tinggi untuk memulai berwirausaha. Pelatihan dengan memberikan motivasi bagi para peserta sekaligus tinjauan berbagai materi Manajemen seperti Manajemen Pemasaran, Manajemen SDM, Manajemen Keuangan, hingga bidang Akuntansi dan Perpajakan. Setelah berbagi materi disampaikan, dilanjutkan dengan adanya praktik penyusunan *Business Plan* (rancangan bisnis) oleh para peserta sebagai bukti bahwa mereka siap dan termotivasi untuk memulai maupun melanjutkan kembali untuk berwirausaha.

**Kata Kunci:** *motivasi, wirausaha*

## *Entrepreneurial Motivation during The Covid-19 Pandemic*

### *Abstract*

*Covid-19 pandemic has an impact on all fields such as economic, political, social, cultural, to education. Although we often see from the negative side, of course there are still many opportunities for those who are able to see and innovate to use it. STIE Surakarta, as one of the tertiary institutions in Surakarta, always strives for the graduates to be able to adapt and take advantage of every opportunity. They are expected to play a role in creating their own job opportunities and where possible create work opportunities for others, at least for those around them. During the pandemic, many felt doubt, especially for those who were first going to be entrepreneurs, so it was felt necessary to be motivated or encouraged so that they had high confidence to start entrepreneurship. The training provided motivation for the participants as well as a review of various Management materials such as Marketing Management, HR Management, Financial Management, to Accounting and Taxation. After sharing the material, it was continued with the practice of preparing Business Plans by the participants as evidence that they were ready and motivated to start and continue to entrepreneurship.*

**Keywords:** *motivation, entrepreneurship.*

---

## PENDAHULUAN

Masa Pandemi Covid-19 membawa dampak bagi berbagai pihak. Mulai dari organisasi pemerintah, perusahaan swasta, maupun UMKM. Hampir seluruh bidang mulai dari ekonomi, politik, sosial, budaya, hingga pendidikan ikut terdampak. Tidak sedikit perusahaan raksasa dan ternama seperti KFC (*Kompas.com*; 8 Mei 2020), Pizza Hut (*Galamedia News.com*; 18 Juli 2020), Starbuck (*Kompas.com*; 26 Maret 2020) menutup banyak gerai dan banyak perusahaan besar lainnya yang menyatakan pailit. Fakta lain di mana tidak sedikit perusahaan memutuskan untuk merumahkan ataupun mem-PHK



Title

*Entrepreneurial  
Motivation  
during The  
Covid-19  
Pandemic*

Author

I.A.K.R. Kusasih,  
H. Mutmainah,  
N. Kholis

karyawannya (*Detiknews.com*; 12 Mei 2020). Pengangguran makin meningkat, peluang kerja makin sedikit.

Di masa seperti sekarang ini para pencari kerja baik yang baru lulus (*fresh graduate*) maupun para karyawan yang terkena PHK tidak bisa lagi mengandalkan peluang kerja yang makin berkurang. Mau tidak mau mereka harus berupaya untuk berwirausaha, walaupun dalam skala kecil atau rumahan. Wirausaha baru dalam skala rumahan makin bertumbuh pesat jumlahnya. Mereka berupaya menjual apa pun yang bisa mereka jual, baik produk buatan sendiri maupun hanya sebagai *reseller* suatu produk.

Bila dilihat dari sisi negatif, tentu saja keadaan pandemi ini membawa banyak dampak negatif, tapi di sisi lain, bila kita mampu melihat peluang, keadaan ini pun tidak sedikit memunculkan peluang usaha. Masyarakat yang dibatasi gerak-gerik ataupun aktivitasnya karena adanya aturan *social and physical distancing*, tetap harus memenuhi segala kebutuhannya, terutama kebutuhan primer seperti makan minum, pakaian, kesehatan dan pendidikan. Peluang muncul bagi mereka yang bisa melihatnya dan mampu melakukan inovasi-inovasi yang memang diperlukan dalam situasi saat ini.

Sebagai salah satu perguruan tinggi swasta di Surakarta dengan visi “Tahun 2030 menjadi perguruan tinggi yang unggul dalam pemanfaatan teknologi informasi bidang ilmu ekonomi dan ekonomi kreatif tingkat nasional serta berkarakter *entrepreneur*”, STIE Surakarta selalu berupaya agar lulusan yang dihasilkan mampu beradaptasi, dan memanfaatkan setiap peluang yang ada. Terlebih bagi para lulusan (alumni) yang selama kuliah dibekali berbagai pengetahuan termasuk teori maupun praktik kewirausahaan, pengalaman terjun langsung di dunia kerja dalam program KKU, diharapkan tidak lagi selalu berpangku tangan menunggu panggilan kerja. Mereka diharapkan bisa berperan menciptakan sendiri peluang kerjanya dan bilamana mungkin bisa menciptakan peluang kerja bagi orang lain, minimal bagi orang-orang di sekitarnya.



**Gambar 1.** Berbagai Kegiatan Mahasiswa STIE Surakarta

Walaupun sudah dibekali dengan berbagai pengetahuan dan ketrampilan, tidak semua lulusan (alumni) mampu mengasah dan mengembangkan diri untuk berwirausaha. Banyak faktor yang membuat mereka masih ragu akan kemampuan, peluang, maupun masa depan dalam berwirausaha. Terlebih di masa pandemi seperti saat ini, banyak yang merasa gamang ataupun ragu terutama bagi





mereka yang baru pertama kali akan berwirausaha. Keraguan-keraguan tersebut tentu akan menghambat bagi kemajuan mereka sendiri.

Dalam suatu penelitian (Azwards, 2013) menyatakan bahwa faktor-faktor sikap (*attitudes*) meliputi *economic opport and challenge*, dan *perceived confidence*, serta faktor-faktor kontekstual seperti dukungan sosial (*social support*) terbukti berpengaruh secara signifikan dan positif terhadap niat kewirausahaan. Adhimursandi (2016) menyimpulkan bahwa variabel *enterpreneurial skill* meliputi *creativity* dan *market awareness* berpengaruh signifikan terhadap niat kewirausahaan. Penelitian lain juga mengungkapkan bahwa terdapat lima faktor dominan dengan lima belas indikator (variabel) yaitu: faktor psikologis (dengan indikator pencapaian terbaik, berani mengambil risiko dan peluang dan motivasi yang kuat), faktor perilaku kerja (dengan indikator berorientasi strategis dan kemampuan memanfaatkan peluang pasar dan jaringan), faktor bentuk organisasi (dengan indikator memiliki keahlian pemasaran, lamanya usaha, pengalaman, lokasi dan skala usaha), dan faktor bantuan teknis (dengan indikator mendapat kesempatan magang, bantuan konsultasi dan kerja sama bisnis), dan faktor kompetensi inti (dengan indikator memiliki keahlian hubungan personal) (Vidyatmoko dan Rosadi; 2015).

Dari fenomena dan didukung berbagai penelitian yang ada, membuat perlunya diberikan motivasi ataupun dorongan lagi, agar para alumni mempunyai rasa percaya diri yang tinggi untuk memulai berwirausaha. Segala sesuatu memang biasanya terasa sulit dilakukan, apalagi untuk hal yang baru pertama kali dilakukan, demikian pula dengan mengawali langkah pertama berwirausaha. Sebagian dari peserta sudah pernah ataupun sedang menjalani usahanya, dan sebagian lagi belum pernah sama sekali berwirausaha. Bagi yang sudah pernah ataupun sedang menjalani usaha, masih menjalankan usahanya secara konvensional, dan sedikit saja yang menggunakan media sosial (WA dan FB) dalam lingkup terbatas.

Situasi saat ini tentu saja harus mengedepankan pengelolaan yang lebih baik dengan lebih banyak memanfaatkan media tatap muka tidak langsung melalui internet. Promosi tentu saja sangat diperlukan dan penjualan pun bisa lebih ditingkatkan melalui *e-marketing*. Pemanfaatan *e-marketing* pun bukan tanpa kendala, ada hal-hal yang harus diketahui agar prosesnya berjalan lancar, dan konsumen merasa puas. Pengelolaan SDM pun dapat dioptimalkan lagi, terutama saat perekrutan maupun seleksi untuk mendapatkan karyawan yang potensial dan tidak terbatas pada orang-orang terdekat seperti yang biasa dilakukan oleh seorang wirausaha di awal usahanya. Hal ini bisa mengatasi kendala ketergantungan usaha pada satu atau beberapa karyawan utama, misal usaha warung atau rumah makan pada seorang koki atau juru masak, dan sebagainya. Pengelolaan keuangan yang ternyata juga bisa dilakukan dengan bantuan program komputer. Literasi perpajakan juga sebagai suplemen agar diperoleh pengetahuan dan wawasan tentang dasar pengenaan pajak sekaligus bila nanti usaha sudah bisa menjangkau fasilitas terutama permodalan dari bank.

## METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan dari program kegiatan pengabdian ini akan tepat pada sasaran dengan tahapan sebagai berikut:

1. Mendata para peserta yang mengikuti kegiatan

KANGMAS is a journal published by Neolectura, issued three times in one year. KANGMAS is a scientific publication media in the form of conceptual paper and field research related to social service work. It is hoped that KANGMAS can become a media for academics and researchers to publish their social service work and become a reference source for the development of social and humanity.

**Our focus:**  
Social Service

**Our Scope:**  
Humanities,  
Education,  
Management,  
History,  
Economics,  
Linguistics,  
Literature,  
Religion,  
Politics,  
Sociology,  
Anthropology,  
and other social service works.



**Title**

*Entrepreneurial  
Motivation  
during The  
Covid-19  
Pandemic*

**Author**

I.A.K.R. Kusasih,  
H. Mutmainah,  
N. Kholis

Dengan berbagai keterbatasan situasi dan kondisinya tentu saja membuat program pengabdian ini tidak bisa dilakukan dengan bertatap muka secara langsung sebagaimana kegiatan pengabdian pada masyarakat pada umumnya. Semua kegiatan dilakukan dengan tatap muka tidak langsung melalui internet (aplikasi Zoom Meeting), sehingga perlu pendataan serta pembatasan peserta agar tujuan program ini bisa tercapai secara efektif dan efisien. Pendataan juga dilakukan terkait dengan aktivitas wirausaha, apakah peserta sudah pernah, sedang menjalankan, ataupun belum pernah menjalankan. Tim juga memastikan adanya akses internet demi kelancaran kegiatan. Jadwal tatap muka juga ditentukan dan disepakati oleh tim maupun peserta, yaitu pada Sabtu, 2 Juni 2020 mulai pukul 08.30 WIB sampai selesai. Susunan acara dirancang sebagai berikut:

**Tabel 1. Susunan Acara**

Pukul	Acara	PJ
09.30 – 09.45	Pembukaan	Ida Ayu
09.45 – 10.15	Materi motivasi Kewirausahaan	Hestin
10.15 – 10.45	Materi E-Marketing	Ida Ayu
10.45 – 11.15	Materi MSDM	Hestin
11.15 – 11.45	Materi Manajemen Keuangan	Ida Ayu
11.45 – 12.15	Istirahat	-
12.15 – 12.45	Materi Akuntansi	Nur Kholis
12.45 – 13.15	Materi Perpajakan	Nur Kholis
13.15 – 13.45	Tanya Jawab	-
13.45 – 14.45	Penusunan Business Plan	Peserta
14.45 – 15.15	Istirahat	-
15.15 – 16.00	Feed Back Business Plan	Tim Pengabdi

**2. Pemberian Materi**

**a. Motivasi kewirausahaan**

Motivasi ini diberikan di awal agar motivasi berwirausaha para lulusan (alumni) meningkat. Dengan adanya tambahan motivasi dari luar individu diharapkan dapat lebih mendorong mereka untuk berani mengambil langkah awal yang nyata dalam berwirausaha. Bagaimanapun juga Indonesia masih memerlukan penambahan jumlah wirausaha agar bisa menjadi negara maju, sehingga banyak program pemerintah yang mendukung bagi munculnya wirausaha baru.

**b. Review materi *e-marketing***

Dalam situasi pandemi seperti sekarang ini, aktivitas pemasaran lebih bertumpu pada penggunaan teknologi, atau sering disebut dengan *e-marketing*. Dalam salah satu bahasan di mata kuliah Manajemen Pemasaran, bab E-Marketing tentu saja sudah pernah diberikan, tetapi dengan adanya *review* tentang *e-marketing* ditambah dengan adanya ilustrasi maupun dikaitkan dengan masa pandemi ini, diharapkan dapat menambah pengetahuan dan mempertajam wawasan.





c. Review materi manajemen SDM

Manajemen SDM tentunya tak kalah penting dengan manajemen bidang yang lain selain pemasaran dan keuangan. Seperti yang banyak diketahui bahwa sumber daya manusialah yang menjadi penggerak bagi sumber daya-sumber daya yang lainnya. Walaupun mungkin dalam lingkup usaha yang kecil (usaha rumahan), kecil kemungkinan bila tidak menggunakan SDM. Begitu pula bagi mereka yang sudah memulai usaha tetapi harus mampu bertahan maupun mempertahankan tenaga kerja potensial yang dimiliki agar usahanya tetap bertahan dan berjalan bahkan tetap eksis di masa pandemi ini.

d. Review materi manajemen keuangan

Di antara berbagai aktivitas manajerial, mungkin manajemen keuanganlah yang dirasa paling sulit dan membuat banyak keraguan dalam memulai berwirausaha. Kekhawatiran akan modal yang tidak memadai bahkan tidak dimiliki, pengaturannya, maupun perkiraan keberhasilan ataupun kegagalan yang mungkin saja dialami bagi mereka yang melakukan kegiatan wirausaha seakan menjadi faktor penghambat yang tidak terelakkan. Untuk itu perlu adanya *review* manajemen keuangan yang sekaligus bisa memupus kekhawatiran-kekhawatiran yang ada sehingga dapat meningkatkan kembali motivasi berwirausaha bagi para mahasiswa maupun alumni.

e. Review materi akuntansi dasar

Satu hal yang tidak kalah pentingnya bila dibandingkan dengan *review* manajemen yang sudah disampaikan sebelumnya, yaitu adanya *review* tentang Akuntansi, khususnya dasar-dasar akuntansi. Hal ini seringkali diabaikan dan terbukti bisa mempengaruhi ketidakberhasilan berkembangnya suatu usaha. Walaupun usaha tersebut berskala kecil, tetap membutuhkan pencatatan keuangan yang baik, agar bisa terlihat berkembang atau tidaknya usaha yang dijalani.

f. Review materi perpajakan

Saat ini pemerintah sedang menggalakkan salah satu sumber pemasukan bagi negara yaitu dari sektor pajak. Tentu saja hal ini sedikit banyak mempengaruhi bagi mereka yang ingin memulai berwirausaha dan awam dengan permasalahan yang terkait dengan perpajakan. Adanya *review* perpajakan ini akan membuat mereka lebih "melek pajak" (literasi perpajakan) dan diharapkan juga bisa memupus kekhawatiran tentang perpajakan yang membuat para wirausaha pemula enggan untuk berwirausaha.

### 3. Penyusunan *Business Plan*

Setelah semua materi diberikan, akan dilanjutkan dengan penyusunan *business plan* oleh para peserta. Mereka diberikan waktu untuk menyusunnya untuk kemudian diserahkan pada tim pengabdian. Selanjutnya akan dipilih beberapa rancangan untuk di-*share* dengan peserta yang lain sekaligus dibahas dan mendapatkan arahan dari tim pengabdian. Setelah mempunyai rancangan (ide) bisnis,

KANGMAS is a journal published by Neolectura, issued three times in one year. KANGMAS is a scientific publication media in the form of conceptual paper and field research related to social service work. It is hoped that KANGMAS can become a media for academics and researchers to publish their social service work and become a reference source for the development of social and humanity.

**Our focus:**  
Social Service

**Our Scope:**  
Humanities,  
Education,  
Management,  
History,  
Economics,  
Linguistics,  
Literature,  
Religion,  
Politics,  
Sociology,  
Anthropology,  
and other social service works.



diharapkan mereka dapat mewujudkan rancangan tersebut ke dalam upaya nyata untuk berwirausaha.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan ini merupakan salah satu bentuk kontribusi tim pengabdian untuk mewujudkan apa yang menjadi visi STIE Surakarta. Kegiatan ini bertujuan untuk memotivasi para alumni agar dapat meningkatkan rasa percaya diri untuk berwirausaha. Kondisi pandemi saat ini memperkecil peluang mereka untuk mendapatkan pekerjaan, sehingga diharapkan mereka tergerak untuk menciptakan pekerjaan setidaknya untuk mereka sendiri dan bila memungkinkan untuk orang lain, setidaknya masyarakat sekitarnya.

Kegiatan berawal dari koordinasi antara tim pengabdian dengan LPPM dan ikatan alumni STIE Surakarta untuk menentukan waktu yang tepat dan kegiatan yang tepat dalam pelaksanaannya. Pelatihan dengan memberikan motivasi bagi para peserta sekaligus tinjauan berbagai materi Manajemen seperti Manajemen Pemasaran, Manajemen SDM, Manajemen Keuangan, hingga bidang Akuntansi dan Perpajakan. Setelah berbagai materi disampaikan, dilanjutkan dengan adanya praktik penyusunan *business plan* (rancangan bisnis) oleh para peserta.

### **Motivasi Kewirausahaan**

Dengan adanya motivasi ini para peserta kembali terdorong untuk berani memulai (atau melanjutkan) untuk berwirausaha. Rasa pesimis yang awalnya melanda para peserta dalam menghadapi situasi pandemi, telah hilang berkat adanya pemberian motivasi ini. Pada dasarnya para peserta sudah menyadari bahwa salah satu kesempatan untuk bekerja dalam masa saat ini adalah dengan bekerja sendiri, mandiri, yaitu berwirausaha. Kecil kemungkinan bagi mereka bila berharap hanya mendapatkan pekerjaan dari perusahaan yang diinginkan terlebih dengan banyaknya perusahaan yang menutup gerai, menyatakan pailit, maupun banyak melakukan PHK karyawan. Keadaan ini sedikit banyak berdampak pada turunnya rasa percaya diri untuk berwirausaha. Walaupun ada dorongan dari dalam diri mereka tetapi itu pun masih dirasa kurang, sehingga masih perlu motivasi dari luar. Tambahan motivasi tersebut mampu mengikis keraguan dan membuat mereka lebih termotivasi untuk berwirausaha, hal ini tampak pada antusiasme mereka saat membuat *business plan*.

### **Review Materi E-Marketing**

Strategi *marketing* yang banyak digunakan dalam kondisi seperti pandemi saat ini adalah *e-marketing*. Ada banyak faktor yang perlu digali bilamana ingin menggunakan strategi ini, seperti persepsi masyarakat, tingkat kepercayaan masyarakat, keterjangkauan dari *e-marketing* akan mempengaruhi keberhasilannya. Literasi akan sisi positif sekaligus negatif dari *e-marketing* ini dapat membuka dan menambah wawasan bagi peserta agar lebih siap menggunakan strategi pemasaran ini. Para alumni yang menjadi peserta termasuk ke dalam generasi milenial, mereka tidak asing dengan penggunaan internet, media sosial, bahkan pemasaran *online* walaupun baru sebatas sebagai konsumen





KANGMAS is a journal published by Neolectura, issued three times in one year. KANGMAS is a scientific publication media in the form of conceptual paper and field research related to social service work. It is hoped that KANGMAS can become a media for academics and researchers to publish their social service work and become a reference source for the development of social and humanity.

**Our focus:**  
Social Service

**Our Scope:**  
Humanities,  
Education,  
Management,  
History,  
Economics,  
Linguistics,  
Literature,  
Religion,  
Politics,  
Sociology,  
Anthropology,  
and other social service works.

maupun juga melakukannya dalam lingkup yang terbatas. Adanya *review* materi *e-marketing* memuat mereka lebih antusias akan dapat menggunakannya sebagai salah satu alternatif strategi pemasaran yang cocok di masa pandemi. Sebenarnya beberapa dari mereka sudah menggunakannya dalam lingkup terbatas, ke depannya diharapkan dengan jangkauan yang lebih luas.

### Review Materi Manajemen SDM

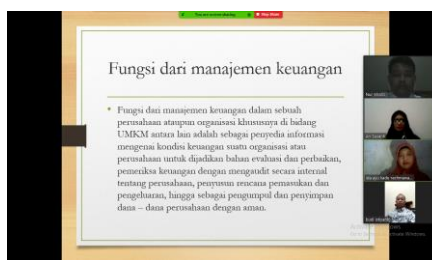
*Review* materi MSDM ini membuat para peserta menyadari bahwa perencanaan, penataan, pengarahan, dan pengawasan SDM memegang peranan penting. Tidak hanya sekedar pemberian gaji/upah yang memadai, pendekatan hubungan yang manusiawi, lingkungan yang mendukung, penghargaan bagi SDM juga turut andil dalam upaya mempertahankan SDM potensial yang dimiliki. Walaupun saat ini mereka belum memiliki SDM dengan jumlah yang banyak, bahkan hanya memanfaatkan anggota keluarganya saja, tetapi perlunya pengaturan tugas dan wewenang yang jelas sebagaimana penyusunan struktur organisasi dalam perusahaan besar, tetap perlu dilakukan.



Gambar 2. Pemberian materi Manajemen SDM

### Review Materi Manajemen Keuangan

Modal awal yang dimiliki ataupun digunakan dalam aktivitas usaha pada awalnya jumlahnya biasanya tidak terlalu besar. Bukan berarti pengelolaannya juga seadanya atau bahkan tanpa pengelolaan. Segala aktivitas terutama penggunaan keuangan tentu akan lebih baik bila direncanakan sebaik mungkin. Dalam bidang ini, dikenal dengan penyusunan anggaran.



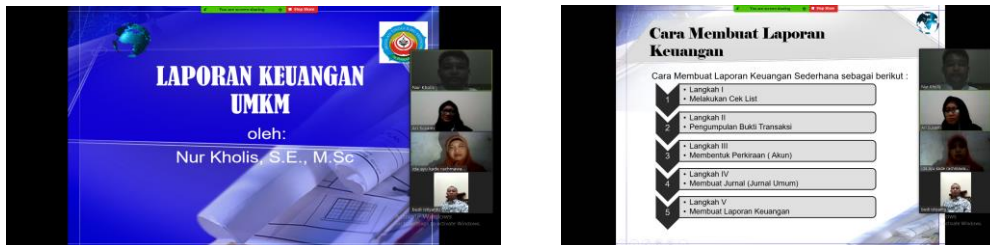
Gambar 3. Pemberian materi Manajemen Keuangan



Dalam *business plan* harus diperhitungkan segala aktivitas yang dilakukan agar bisa disusun suatu anggaran yang komprehensif. Fungsi dari anggaran tersebut agar ada pedoman kerja di berbagai bidang termasuk penjualan, produksi, keuangan dan sebagainya. Dalam anggaran ini pun bisa diperkirakan berapa harga pokok produknya sehingga bisa menentukan berapa harga jual yang diinginkan agar tidak timbul kerugian. Di sini juga bisa terlihat berapa laba (atau bahkan rugi) yang akan dialami sebagai akibat dari berbagai aktivitas yang dilakukan baik pengeluaran maupun pemasukan kas, sehingga bisa dilakukan tindakan tertentu bilamana diperlukan. Beberapa alumni yang saat menjadi mahasiswa pernah tergabung dalam organisasi UKM (Unit Kegiatan Mahasiswa) yang ada di STIE Surakarta, tentu tidak asing lagi dengan penyusunan anggaran ini.

### Review Materi Akuntansi Dasar

Di samping materi tentang manajemen, juga diberikan materi tentang akuntansi. Para peserta diberikan pemahaman bahwa walaupun usaha kecil tetap memerlukan pencatatan pembukuan yang baik dan informatif sesuai dengan kaidah akuntansi yang berlaku. Ada beberapa pencatatan dasar yang harus dilakukan seperti arus kas masuk maupun keluar dengan jurnal umum, laporan posisi keuangan, serta laporan laba rugi. Saat ini ada beberapa program akuntansi sederhana yang bisa digunakan termasuk bila ingin menggunakan program Excel yang selama ini cukup familier.



Gambar 4. Pelaksanaan Pemberian Materi

### Review Materi Perpajakan

Tidak semua usaha dikenai pajak, ada kriteria-kriteria tertentu bagi suatu usaha yang bisa dikenai pajak. Demikian juga materi yang diberikan di sini agar para peserta juga tidak terlalu awam maupun anti dengan perpajakan. Pemerintah tidak bermaksud menekan para pengusaha dengan pengenaan pajak, bahkan saat ini pemerintah memberikan keringanan-keringanan tertentu agar mereka tetap bisa bertahan di masa pandemi seperti saat ini. Dengan diberikan materi perpajakan, para peserta telah memahami bagaimana kriteria pajak yang bisa dikenakan bagi pengusaha.







### Simulasi dan Penyusunan *Business Plan*

Dengan penyusunan *Business Plan* diharapkan para peserta bisa menerapkan/mengaplikasikan semua materi yang diperoleh. Setelah mempunyai rancangan (ide) bisnis, mereka dapat mewujudkan rancangan tersebut untuk berwirausaha dengan beberapa arahan dari tim pengabdian. Adapun *Business Plan* yang dibuat oleh peserta tersaji dalam tabel berikut ini :

**Tabel 2. Business Plan Peserta**

No.	Nama	P/S/B	Bidang	Business Plan
1	Nanda	Sedang	Snack	Snack
2	Ida	Belum	-	Asesoris
3	Ernawati	Sedang	Daging Ayam	Frozen Food Ayam
4	Ambarsari	Belum	-	Cireng isi
5	Izati	Belum	-	Online Food
6	Fajar Tri	Pernah	Budidaya Jamur	Supplier Jamur
7	Eka Ariyanti	Belum	-	Tart Brownies
8	Cuci	Belum	-	Reseller Frozen Food
9	Olivia	Sedang	Nasi Kepala	Nasi & Nasi
10	Nila	Pernah	Keong dan telur puyuh	Supplier Lauk HIK
11	Nur	Pernah	Tas lukis	Fashion Asesoris
12	Erik	Pernah	Martabak	Furniture
13	Syahrina	Belum	-	Reseller berbagai produk <i>online</i>
14	Maylina	Belum	-	Perawatan/Salon Kucing
15	Anita	Belum	-	Kelontongmart

Dalam simulasi *business plan* terlihat bahwa dari peserta yang sedang menjalankan usaha, semuanya terdampak dengan adanya Pandemi Covid-19. Permasalahan utama yang dihadapi umumnya adalah penurunan penjualan, yang pada akhirnya membuat profit juga menurun. Dari *business plan* yang dibuat, ada beberapa yang merupakan pengembangan bisnis yang sedang dijalani, maupun bisnis yang baru. Seorang peserta yang usahanya berjualan daging ayam, berupaya untuk mengatasi kendala tersedianya ayam dengan penjualan yang menurun dengan mengolahnya menjadi produk *frozen food* yang tentu saja bila ditawarkan secara *online* akan lebih menarik. Bahkan, penjualan ayam pun bisa dilakukan dengan jangkauan konsumen yang lebih luas, tidak hanya mengandalkan konsumen yang datang seperti pada keadaan sebelum pandemi.

Ide toko kelontong yang biasanya hanya mengandalkan pembeli dari masyarakat sekitar tempat usaha dan sering kali kalah dengan ritel modern yang banyak menjamur sampai di pedesaan, bisa lebih kompetitif dengan memberikan fasilitas pemesanan secara *online* maupun jasa antar barang. Bagi usaha furnitur memang bukan usaha yang baru, tetapi dengan inovasi bisa dibuat produk-produk yang unik, sesuai kebutuhan konsumen, dan jangkauan pemasaran yang lebih luas melalui internet. Terlebih lagi saat ini banyak yang bekerja maupun belajar dari rumah, yang tentu saja membutuhkan alat penunjang (furnitur) maupun suasana yang mendukung. Masa kenormalan baru yang berlaku di beberapa tempat membuat pengusaha kuliner, terutama di kampung-kampung, mulai berani membuka kembali warungnya (HIK). Tentu saja belum banyak yang menjadi pemasok makanan di warung-warung HIK tersebut walaupun dalam jumlah sedikit di setiap warung tapi dengan jumlah warung yang banyak maka tentu saja menjanjikan pendapatan yang cukup menarik.

KANGMAS is a journal published by Neolectura, issued three times in one year. KANGMAS is a scientific publication media in the form of conceptual paper and field research related to social service work. It is hoped that KANGMAS can become a media for academics and researchers to publish their social service work and become a reference source for the development of social and humanity.

**Our focus:**  
Social Service

**Our Scope:**  
Humanities,  
Education,  
Management,  
History,  
Economics,  
Linguistics,  
Literature,  
Religion,  
Politics,  
Sociology,  
Anthropology,  
and other social service works.



## SIMPULAN

Program kegiatan pengabdian sudah dilakukan dengan baik dengan pelatihan *softskill* dan *hardskill* yaitu pemberian motivasi berwirausaha, *review e-marketing*, *review* manajemen SDM, *review* manajemen keuangan, *review* akuntansi, dan *review* perpajakan sekaligus penyusunan *business plan* oleh peserta sebagai bukti bahwa mereka siap dan termotivasi memulai (maupun melanjutkan kembali) untuk berwirausaha. Kegiatan seperti ini semoga bisa dilaksanakan secara kontinu, melibatkan lebih banyak peserta, meliputi lebih banyak aktivitas dan tatap muka, termasuk pendampingan yang dalam program ini belum bisa dilaksanakan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adhimursandi, D. (2016). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Niat Kewirausahaan. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen, Volume 13, (1)*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mulawarman.
- Aditya, D. (Juli 2020). Terdampak Pandemi Virus Corona, Sejumlah Perusahaan Besar di Dunia Ini Bangkrut. *Pikiran-rakyat.com*. Diunduh dari laman <https://galamedia.pikiran-rakyat.com/news/pr-35596506/terdampak-pandemi-virus-corona-sejumlah-perusahaan-besar-di-dunia-ini-bangkrut>
- Azwar, B. (2013). Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Niat Kewirausahaan (*Entrepreneurial Intention*) (Studi terhadap Mahasiswa Universitas Islam Negeri SUSKA Riau). *Menara, Vol. 12 No. 1*.
- Bahfein, S. (2020). Starbucks Tutup Gerai di Sejumlah Mal dan Perkantoran di Indonesia. *Kompas.com*. Diunduh dari laman <https://properti.kompas.com/read/2020/03/26/190000121/starbucks-tutup-gerai-di-sejumlah-mal-dan-perkantoran-di-indonesia>. 26 Maret 2020.
- Mukaromah, V. F. (2020). Airy Tutup, Ini Daftar 6 Perusahaan yang PHK Karyawan karena Corona. *Kompas.com*. Diunduh dari laman <https://www.kompas.com/tren/read/2020/05/08/152300365/airy-tutup-ini-daftar-6-perusahaan-yang-phk-karyawan-karena-corona?page=all>. 28 Mei 2020.
- Sihombing, I. (2020). Pandemi, “Force Majeure”, dan PHK. *Detik.com*. Diunduh dari laman <https://news.detik.com/kolom/d-5011359/pandemi-force-majeure-dan-phk>, Selasa, 12 Mei 2020.
- Vidyatmoko, D. dan Rosadi, A. H. Y. (2015). Faktor Utama Kesuksesan Wirausaha di Industri Pangan. *Jurnal Manajemen Teknologi Vol.14 No.1*. BPPT. <https://assets.pikiran-rakyat.com/crop/0x0:0x0/x/photo/2020/07/14/3445368645.jpg>

