



## **Pelatihan Aspek Keuangan Perencanaan Bisnis Bagi Gen-Z**

**Yayu Isyana Pongoliu<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Gorontalo, Jl. Jend. Sudirman No. 6 Kota Gorontalo, Gorontalo 96128, Indonesia.

Email: [yidp@ung.ac.id](mailto:yidp@ung.ac.id)<sup>1</sup>

---

### **Article History:**

Received: 29-07-2024

Revised: 31-07-2024

Accepted: 31-07-2024

**Keywords:** *Financial Aspect, Business Planning, Gen-Z*

---

**Abstract:** *Generasi Z memiliki minat yang tinggi dalam berwirausaha maka memiliki pengetahuan dan kemampuan perencanaan bisnis yang baik mutlak untuk mereka miliki. KEgiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini bertujuan untuk melakukan pelatihan aspek keuangan untuk perencanaan bisnis bagi pemula dengan metode ceramah serta diskusi. Peserta pelatihan adalah siswa SMU 1 kota Gorontalo sebanyak 20 orang. Berdasarkan hasil evaluasi yang dilakukan kegiatan ini telah menambah pemahaman dan pengetahuan peserta pelatihan sebanyak 76.6% atas aspek keuangan dalam perencanaan bisnis. Dengah hasil pengabdian ini berimplikasi pada pengambil kebijakan terutama pemerintah dalam memanfaatkan teknologi untuk kebermanfaatan generasi muda.*

## **Pendahuluan**

Generasi Z yang sarat dengan internet dan perkembangan teknologi memiliki pandangan bahwa teknologi yang inovatif serta program pendidikan adalah cara untuk menjadi pemimpin bisnis yang sukses serta wirausahawan. Generasi Z juga memiliki pandangan yang berbeda dalam hal pekerjaan dimana mereka tidak ingin bekerja kantoran 8 (delapan) jam per hari melainkan ingin mejadi bos serta independen secara sosial dan finansial (McGraw, 2022). Karena itulah generasi Z memiliki keinginan yang kuat untuk memiliki bisnis sendiri. Hal ini juga didukung oleh Sefa (2021) mengemukakan bahwa Gen Z memiliki kepribadian dan kebiasaan yang unik dimana mereka memiliki literasi teknologi yang tinggi sehingga bersifat individualistis, paham akan uang, memiliki jiwa berwirausaha serta menyukai pekerjaan yang fleksibel sehingga bisa menyeimbangkan kehidupan pribadi dan personal.

Frunzaru & Cismaru (2021) menunjukkan bahwa siswa generasi Z memiliki niat berwirausaha atau *intention towards entrepreneurship* (ITE) yang sama dengan dengan generasi sebelumnya. Hasil penelitiannya mengidentifikasi hubungan pendidikan wirausaha atau *entrepreneurial education* (EE) memiliki dampak yang dapat meningkatkan niat berwirausaha *intention towards entrepreneurship* dan orientasi kewirausahaan individu atau *individual entrepreneurship orientation* (IEO).

Sehingga berdasarkan hasil keunggulan yang dimiliki oleh gen Z maka sangat penting untuk memberikan pelatihan pendidikan yang mendukung mereka dalam mengembangkan kewirausahaan. Pendidikan kewirausahaan salah satunya adalah bagi mereka yang baru memulai bisnis. Sebagai pemula gen Z harus memiliki perencanaan bisnis yang tepat. Karena tanpa ilmu yang relevan dan sesuai maka dikhawatirkan akan membawa pada kegagalan atau terhambatnya perkembangan bisnis. Jayasekara (2020) merekomendasikan bagi pihak pemerintah agar mendorong lebih terkonsentrasi bagi faktor kegagalan UMKM. Salah satu hal yang penting yang dapat dilakukan oleh pemerintah adalah memberikan panduan dalam perencanaan bisnis (*business plan*) serta adanya monitoring aktif untuk meminimalkan kegagalan bisnis pemula.

Rencana bisnis (*business plan*) adalah suatu dokumen tertulis yang berisikan proposal ide bisnis dan detail proses bisnis sehingga menjadi suatu proyek bisnis yang riil atau dapat dijalankan. Dokumen rencana bisnis secara umum berisikan visi dan misi usaha, deskripsi bisnis yang meliputi produk, pasar, aspek rencana operasional, pemasaran dan keuangan. Salah satu aspek yang selalu menjadi hambatan ketika seseorang memulai bisnis adalah aspek keuangan. Padahal memulai perencanaan bisnis tidak dari ketersediaan modal melainkan dari tujuan bisnis tersebut. Sehingga pengenalan hubungan aspek manajemen terhadap aspek keuangan dalam perencanaan bisnis sangat penting bagi pebisnis pemula. Suatu usaha diharapkan memiliki rencana bisnis sebagai cara menentukan arah perkembangan bisnis dan untuk meminimalkan kegagalan bisnis. Gen Z memiliki minat yang besar dalam menjalankan bisnis namun gen Z juga termasuk rentan mental atas risiko kegagalan. Ketakutan atas kegagalan menjadi faktor yang melemahkan hubungan antara keinginan berwirausaha dan tindakan untuk melakukan wirausaha (Kong, 2020).

Atas dasar inilah maka perlu melakukan kegiatan pelatihan aspek keuangan perencanaan bisnis bagi pemula dengan tujuan memperkenalkan konsep perencanaan bisnis, hubungan aspek pemasaran dan keuangan dalam perencanaan bisnis, analisis kegagalan bisnis dari segi finansial serta bagaimana memahami keuangan bisnis ditinjau dari laporan keuangan.

## Metode

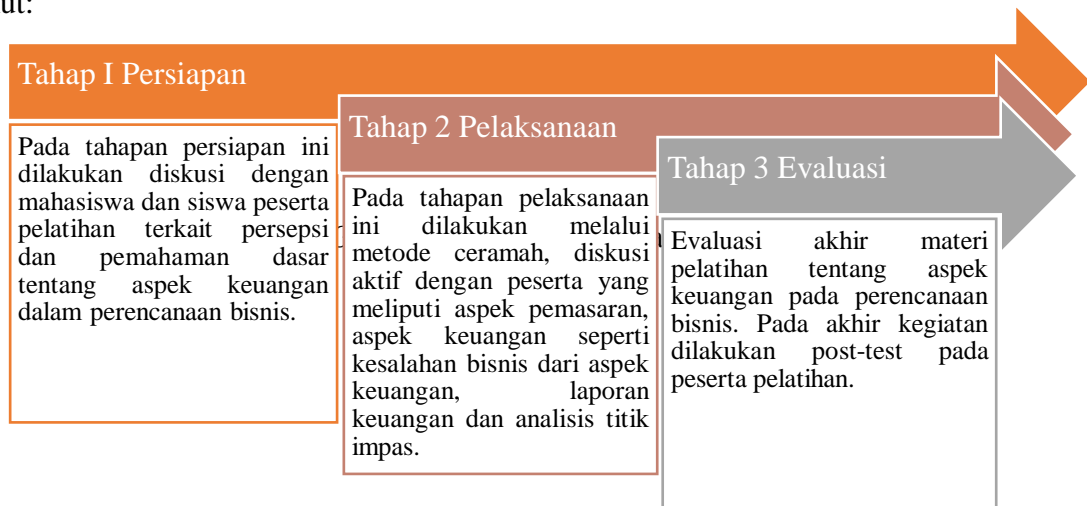
Subyek pengabdian adalah siswa-siswi SMU dan sederajat. Alasan menggunakan target tujuan pelatihan adalah pemula yang masih duduk di SMU karena mereka ada representasi dari generasi Z (gen Z) dan juga sebagai upaya untuk memperkenalkan aspek keuangan dalam hal perencanaan perencanaan bisnis bagi pemula. Gen Z merupakan Kegiatan pelatihan dilakukan di Aula Depan kompleks bisnis FDR *Car and Wash* yang dilaksanakan pada Jumat, 3 Mei 2024 dengan melibatkan 20 orang peserta. Pada kegiatan pelatihan para siswa dan siswi didampingi oleh beberapa orang mahasiswa yang membantu mereka dalam diskusi hasil pelatihan.

Metode ceramah dan diskusi secara aktif dilakukan sepanjang kegiatan pelatihan. Selain itu juga peserta pelatihan diminta untuk mengisi evaluasi *pre-test* dan *post-test*

melalui link google form. Ada 3 (tiga) tujuan utama yang ingin dicapai melalui pelatihan ini:

1. Pengetahuan tentang perencanaan bisnis bagi pemula.
2. Pengetahuan atas aspek keuangan dalam perencanaan bisnis bagi pemula.
3. Pemahaman atas aspek keuangan dalam perencanaan bisnis bagi pemula.

Untuk mencapai tujuan tersebut ada beberapa tahapan yang dilakukan yang terbagi dalam tahap persiapan, tahap pelaksanaan dan tahap evaluasi dengan penjelasan sebagai berikut:



Gambar 1: Diagram tahapan kegiatan pengabdian

## Hasil

Kegiatan pengabdian dilakukan dalam tiga tahapan. Pada tahapan pertama yang utama adalah diskusi dengan peserta pelatihan. Data menunjukkan bahwa bisnis pemula yang ingin disasar peserta pelatihan adalah bisnis bidang kuliner (18,2%) sedangkan sisanya beragam yang meliputi jasa desain dan editing, fashion, dagang dan jasa. Adapun kemampuan sekarang yang dikuasai oleh peserta 54.5% keahlian memasak, 27.3% *make-up* kecantikan dan sisanya kemampuan editing & komputer (18,2%). Minat usaha yang beraneka ragam membuka peluang untuk masuk dalam bisnis yang diinginkan peserta. Keahlian yang dimiliki sesuai dengan bisnis yang diminati sehingga memudahkan memulai bisnis bagi pemula.

Pada tahapan kedua yakni pelaksanaan adalah pemberian pelatihan dengan materi yang meliputi:

- a. Tujuan melakukan bisnis yang utama serta bagaimana hubungan marketing plan dengan aspek keuangan dalam perencanaan bisnis. Pada bagian ini juga dijelaskan bagaimana manfaat segmentasi pasar yang tepat bagi aspek keuangan.
- b. Materi kedua adalah kesalahan dari aspek keuangan yang menyebabkan kegagalan bisnis. Hal ini meliputi strategi harga pada penentuan harga serta tidak dipisahkannya keuangan pribadi dan keuangan usaha.

- c. Materi ketiga adalah pengenalan laporan keuangan untuk membantu proses perencanaan bisnis yang meliputi laporan arus kas, laporan neraca dan laporan laba rugi.

Tahapan terakhir dalam kegiatan pelatihan adalah tahapan evaluasi. Berdasarkan hasil kuesioner yang diisi oleh peserta memberikan hasil seperti yang terlihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1. Hasil Kuesioner

| No | Item Evaluasi   | Pencapaian Jawaban |
|----|---|--------------------|
| 1  | Kegiatan yang mencakup perencanaan, penganggaran, pemeriksaan, pengelolaan, pengendalian, pencarian, dan penyimpanan dana yang dimiliki oleh perusahaan.  | 81,8%              |
| 2  | Ikhtisar situasi keuangan bisnis dan proyeksi pertumbuhan ke depan yang meliputi perkiraan penjualan, pengeluaran biaya, laporan posisi keuangan, proyeksi arus kas, analisis titik impas, dan rencana operasi. | 63,6%              |
| 3  | Salah satu yang menyebabkan kegagalan bisnis yakni dari segi pengelolaan keuangan adalah  | 90,9%              |
| 4  | Laporan memberikan informasi keluar dan masuknya kas dalam suatu perusahaan, yang disebabkan oleh adanya aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan  | 72,7%              |
| 5  | Laporan posisi aset, liabilitas dan ekuitas   | 81,8%              |
| 6  | Laporan yang menyajikan informasi pengeluaran, pendapatan, serta laba atau rugi yang dihasilkan selama periode tertentu   | 72,7%              |
| 7  | Analisis titik impas ( <i>break-even point</i> )  | 72,7%              |

## Diskusi

Secara umum hasil kegiatan pengabdian menunjukkan bahwa peserta pelatihan telah memiliki pengetahuan dan pemahaman atas aspek keuangan dalam perencanaan bisnis. Hasil post-test menunjukkan 76,6% pencapaian pengetahuan dan pemahaman atas aspek keuangan pada perencanaan bisnis. Namun ketika pemahaman atas aspek keuangan ini dikaitkan dengan aspek lain dalam perencanaan bisnis seperti aspek pemasaran dan aspek operasional maka peserta belum dapat melakukan sinergi atas aspek-aspek tersebut. Hal ini karena anggapan yang dibangun ketika merancang suatu bisnis adalah darimana sumber pendanaan atau modal usaha dimana ini merupakan salah satu aspek finansial dalam bisnis.

Padahal salah satu tahapan awal paling penting dari perencanaan bisnis adalah dapat menentukan target market yang tepat sasaran (segmentasi pasar). Aktivitas mengelompokkan orang yang akan membeli produk atau jasa berdasarkan perbedaan

kebutuhan, perilaku atau aktivitas mereka ini merupakan bagian dari aspek pemasaran. (Isa dan Hutagalung, 2021). Namun kegiatan segmentasi pasar yang tepat memberikan dampak bagi aspek keuangan seperti dapat membantu kalkulasi anggaran yang dibutuhkan untuk memasarkan produk dan jasa, meningkatkan penjualan karena fokus pada target pasar lebih mudah serta meningkatkan pendapatan dalam bisnis karena segmentasi pasar membantu pelaku bisnis mengetahui kelompok sasaran pasar mana yang memiliki potensi pendapatan yang besar untuk usaha.

Sehingga perubahan pola pikir bagi peserta pelatihan secara khusus maupun gen-z secara umum dapat dilakukan sehingga bagi kelompok anak muda yang masih terbatas dalam hal pendanaan usaha tidak berhenti dalam mengembangkan usaha/nbisnis mereka yang potensial karena ilmu memulai perencanaan bisnis yang tidak tepat.

## **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil dan pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Meningkatnya pemahaman peserta pelatihan atas perencanaan bisnis bagi pemula.
2. Meningkatnya pengetahuan peserta pelatihan atas aspek keuangan utama dan perencanaan bisnis bagi pemula.
3. Meningkatnya pemahaman peserta pelatihan atas aspek keuangan dalam perencanaan bisnis bagi pemula.

Hal terpenting dari kegiatan pengabdian ini adalah keberlanjutan program berisi kewirausahaan dan analisis bisnis seperti ini di masa mendatang. Selain itu generasi sekarang atau yang dikenal dengan gen-z harus mendapatkan pelatihan skill yang dibutuhkan dalam merintis usaha mereka. Lebih lanjut lagi kegiatan pelatihan dapat dilanjutkan dengan praktek pembuatan perencanaan bisnis bagi pemula agar peserta memiliki skill yang baik dan tepat dalam merencanakan suatu bisnis.

## **Pengakuan**

Kegiatan pengabdian ini terselenggarakan atas kerjasama dengan dosen dan mahasiswa untuk proyek kelas Manajemen Bisnis Kawasan. Terima kasih kepada aparat pemerintah kelurahan Dulalowo Timur dan siswa-siswi SMU 1 Kota Gorontalo yang telah ikut berpartisipasi atas kegiatan pengabdian ini.

## **Daftar Referensi**

- Bulut, S., & Dilara, M. (2021). Generation Z and its Perception of Work through Habits, Motivations, Expectations Preferences, and Work Ethics. *Psychol Psychother Res Stud.* 4(4). DOI: 10.31031/PPRS.2021.04.000593
- Frunzaru, V., & Cismaru, D. M. (2021). The impact of individual entrepreneurial

- orientation and education on generation Z's intention towards entrepreneurship. *Kybernetes*, Vol. 50 No. 7, pp. 1969-1981. <https://doi.org/10.1108/K-05-2018-0272>
- Isa, D. R., & Hutagalung, R. (2021). Mau Jadi Pengusaha: Langkah Cerdas Memulai, Mengelola hingga Membuat Bisnis Berkembang dan Bertahan Lama. *Litera Mediatama*, Mei 2021.
- Jayasekara, B. E. A., Fernando, P. N. D., & Ranjani, R. P. C. (2020). 'A systematic literature review on business failure of small and medium enterprises (SME)', *Journal of Management*, 15(1), p. 1-13. <https://doi.org/10.4038/jm.v15i1.7592>.
- Kong, F., Zhao, L., & Tsai, C. H. (2020). The Relationship Between Entrepreneurial Intention and Action: The Effects of Fear of Failure and Role Model. *Front. Psychol.* 11:229. (2020). doi: 10.3389/fpsyg.2020.0022
- McGraw, L. (2022). *Generation Z is the Boss Baby: What are Generation Z's Thoughts on Entrepreneurship?* Order No. 29991675 ed. United States -- Virginia: Regent University, 2022 ProQuest Dissertations & Theses Global. ISBN 9798352965054.
- Said, A. M. I., Idrus, M. I., & Rijal, S. (2023). The Role of Education in Fostering Entrepreneurial Spirit in the Young Generation. *Journal of Contemporary Administration and Management (ADMAN)*, 1(2), 93–100. <https://doi.org/10.61100/adman.v1i2.28>
- Soelton, M, et al. (2023). Business Plan Counseling in Creating Micro-entrepreneurship at Kemanggisan Jakarta. *International Conference on Community Development (ICCD)* vol 5. No 1 (November 2023):266-271.