

Penguatan Kompetensi dan Intensi Kewirausahaan Mahasiswa Melalui Pelatihan Penyusunan Business Plan Berbasis Experiential Learning

Andi Ardasanti¹, Nurhidayanti. S², Faridah³, Sukarno Hatta⁴,
Retno Ayu⁵, Wirawan Hasfi⁶, Mukhtar Galib⁷

{ardasanti@stimlasharanjaya.ac.id¹, nurhidayanti.s@universitasbosowa.ac.id²
faridah@universitasbosowa.ac.id³, sukarnohatta24@gmail.com⁴,
retnoayu@stimlasharanjaya.ac.id⁵, wirawanhasfi2@gmail.com⁶,
mukhtargalib.stimlash@gmail.com⁷}

Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Lasharan Jaya Makassar, Indonesia^{1,4,5,6,7}
Universitas Bosowa, Makassar, Indonesia^{2,3}

Submission : 2026-08-11

Received: 2026-08-19

Published : 2026-08-25

ABSTRAK

Mahasiswa kewirausahaan memiliki beragam ide usaha, tetapi belum seluruhnya memiliki pengalaman menyusun proposal bisnis secara sistematis. Kondisi awal menunjukkan bahwa dari 15 peserta, hanya 3 peserta (20%) yang pernah menyusun proposal bisnis, dengan rata-rata skor pre-test sebesar 52,3. Kondisi tersebut menunjukkan perlunya pelatihan yang mengintegrasikan pemahaman konsep dan praktik penyusunan proposal. Kegiatan pengabdian ini bertujuan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mahasiswa dalam menyusun proposal bisnis melalui pelatihan berbasis *experiential learning*. Kegiatan dilaksanakan melalui workshop satu hari yang meliputi pre-test, penyampaian materi, demonstrasi, praktik penyusunan proposal, pendampingan, presentasi, *peer review*, umpan balik, dan post-test. Keberhasilan kegiatan diukur melalui peningkatan skor pengetahuan dan kualitas draf proposal. Hasil menunjukkan rata-rata skor meningkat dari 52,3 menjadi 78,6 atau sebesar 50,3%. Seluruh 15 peserta menghasilkan draf awal proposal bisnis dengan rata-rata kualitas 3,6 dari skala 5 (kategori baik). Hasil ini menunjukkan bahwa pelatihan berbasis *experiential learning* meningkatkan pengetahuan dan keterampilan awal mahasiswa dalam penyusunan proposal bisnis secara aplikatif.

Kata Kunci: Proposal Bisnis, Pelatihan Menulis, Mahasiswa Kewirausahaan, Ekonomi Kreatif,

ABSTRACT

Entrepreneurship students have diverse business ideas, but not all have experience in systematically preparing business proposals. Initial conditions showed that only 3 of the 15 participants (20%) had previously prepared a business proposal, with an average pre-

test score of 52.3. This condition indicates the need for training that integrates conceptual understanding with practical proposal development. This community service activity aimed to improve students' knowledge and skills in preparing business proposals through experiential learning-based training. The activity was conducted through a one-day workshop consisting of a pre-test, material presentation, demonstration, proposal writing practice, mentoring, presentation, peer review, feedback, and post-test. The success of the activity was assessed based on improvements in knowledge scores and the quality of proposal drafts. The results showed that the average score increased from 52.3 to 78.6, representing a 50.3% increase. All 15 participants produced initial business proposal drafts with an average quality score of 3.6 out of 5 (good category). These results indicate that experiential learning-based training improved students' initial knowledge and skills in preparing business proposals in an applied manner.

Keywords: Business Proposal, Writing Training, Entrepreneurship Students, Creative Economy

PENDAHULUAN

Kewirausahaan telah berkembang menjadi salah satu pilar penting dalam pembangunan ekonomi nasional karena berkontribusi terhadap penciptaan lapangan kerja, inovasi, dan pertumbuhan ekonomi daerah (Audretsch & Belitski, 2017). Pemerintah Indonesia secara konsisten mendorong tumbuhnya wirausahawan muda melalui berbagai kebijakan dan program pengembangan kewirausahaan. Perguruan tinggi memiliki posisi strategis dalam upaya tersebut karena tidak hanya berperan dalam menghasilkan sumber daya manusia yang memiliki kompetensi akademik, tetapi juga dituntut mampu membekali mahasiswa dengan pengetahuan, keterampilan, dan pengalaman praktis dalam mengembangkan usaha. Berbagai program seperti Merdeka Belajar–Kampus Merdeka (MBKM), Wirausaha Merdeka (WMK), Program Kreativitas Mahasiswa (PKM), dan kompetisi bisnis mahasiswa menjadi ruang bagi mahasiswa untuk mengembangkan gagasan usaha sekaligus menghubungkan pembelajaran akademik dengan praktik kewirausahaan.

Dalam konteks tersebut, kemampuan menyusun proposal bisnis merupakan salah satu kompetensi penting yang perlu dimiliki mahasiswa kewirausahaan. Proposal bisnis tidak hanya berfungsi sebagai dokumen administratif, tetapi juga sebagai instrumen untuk mengubah gagasan usaha menjadi rencana yang sistematis dan dapat dikomunikasikan kepada pihak eksternal (Dal Mas et al., 2021). Proposal bisnis umumnya memuat deskripsi produk atau jasa, analisis pasar dan persaingan, strategi pemasaran, rencana operasional, struktur organisasi, serta proyeksi keuangan (M.Si et al., 2022). Kemampuan menyusun komponen tersebut secara logis dan berbasis data diperlukan agar ide bisnis mahasiswa dapat dinilai secara lebih objektif oleh calon mitra, investor, lembaga pendanaan, maupun penyelenggara program kewirausahaan.

Meskipun demikian, kepemilikan ide bisnis belum selalu diikuti oleh kemampuan mahasiswa dalam mendokumentasikan ide tersebut ke dalam proposal bisnis yang layak (Robinson et al., 2016). Permasalahan tersebut ditemukan pada mahasiswa kewirausahaan di Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen (STIM) Lasharan Jaya Makassar

sebagai lokasi pelaksanaan kegiatan pengabdian. Berdasarkan identifikasi kondisi awal terhadap 15 mahasiswa peserta kegiatan, hanya 3 mahasiswa atau 20% yang menyatakan pernah menyusun proposal bisnis sebelumnya. Selain itu, hasil pre-test menunjukkan rata-rata skor pengetahuan awal peserta sebesar 52,3 pada skala 0–100. Data awal tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar peserta belum memiliki pengalaman yang memadai dalam menyusun proposal bisnis dan masih membutuhkan penguatan pemahaman mengenai komponen serta teknik penyusunannya. Kondisi ini menjadi dasar empiris bagi pelaksanaan kegiatan pengabdian, bukan semata-mata didasarkan pada asumsi umum mengenai rendahnya kemampuan mahasiswa.

Permasalahan tersebut menjadi penting untuk ditangani karena kelemahan dalam menyusun proposal dapat menghambat mahasiswa dalam mengembangkan ide usaha secara lebih terarah. Mahasiswa mungkin memiliki gagasan usaha yang kreatif, tetapi tanpa kemampuan mengidentifikasi pasar, merumuskan strategi pemasaran, menyusun rencana operasional, dan membuat proyeksi keuangan sederhana, gagasan tersebut sulit diterjemahkan menjadi rencana bisnis yang dapat dinilai kelayakannya (Galib, Syam, et al., 2026). Dalam konteks pendidikan kewirausahaan, pengalaman menyusun dokumen bisnis juga dapat menjadi bagian dari proses pembelajaran yang mendorong mahasiswa untuk menghubungkan pengetahuan konseptual dengan permasalahan usaha yang nyata. Nabi et al., (2017), menunjukkan bahwa pendidikan kewirausahaan yang memberikan pengalaman praktis memiliki peran penting dalam pengembangan kompetensi dan intensi kewirausahaan mahasiswa.

Kebutuhan tersebut semakin relevan dalam pengembangan ekonomi kreatif yang menempatkan kreativitas, inovasi, dan kemampuan menghasilkan nilai ekonomi sebagai bagian penting dari kegiatan usaha (Galib, Putro, et al., 2026). Mahasiswa sebagai kelompok yang dekat dengan perkembangan teknologi dan berbagai bentuk kreativitas digital memiliki potensi untuk mengembangkan usaha pada sektor kuliner, jasa, ekonomi kreatif digital, kriya, maupun bidang lainnya. Namun, potensi tersebut perlu didukung oleh kemampuan mengomunikasikan nilai dan kelayakan ide usaha secara sistematis. Proposal bisnis dapat menjadi media yang menjembatani gagasan kreatif mahasiswa dengan kebutuhan pasar, calon mitra, serta sumber pendanaan.

Atas dasar kondisi tersebut, diperlukan pendekatan pelatihan yang tidak berhenti pada penyampaian teori mengenai business plan, tetapi memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk mengalami secara langsung proses penyusunan proposal bisnis. Pendekatan experiential learning relevan digunakan karena memungkinkan peserta mengintegrasikan pengalaman, pemahaman konseptual, praktik, refleksi, dan umpan balik dalam satu rangkaian pembelajaran (Pole & McGee, 2025). Dalam kegiatan ini, pendekatan tersebut diterapkan melalui rangkaian pre-test, penyampaian konsep, demonstrasi contoh proposal, praktik penyusunan proposal, pendampingan, presentasi, peer review, pemberian umpan balik, dan post-test. Dengan demikian, mahasiswa tidak hanya memahami komponen proposal secara teoritis, tetapi juga langsung mengembangkan gagasan usahanya menjadi draf proposal yang dapat dievaluasi.

Kebaruan kegiatan pengabdian ini terletak pada penerapan experiential learning secara terintegrasi dalam pelatihan penyusunan business plan bagi mahasiswa

kewirausahaan di STIM Lasharan Jaya Makassar dengan menghubungkan pembelajaran konseptual dan praktik menghasilkan luaran nyata berupa draf proposal bisnis. Berbeda dari pelatihan yang hanya berorientasi pada penyampaian materi, kegiatan ini menempatkan mahasiswa sebagai peserta aktif yang mengalami proses penyusunan proposal, memperoleh pendampingan, mempresentasikan hasil, menerima *peer review* dan umpan balik fasilitator, kemudian mengevaluasi perubahan pengetahuan melalui *pre-test* dan *post-test*. Pendekatan tersebut sekaligus memungkinkan kegiatan mengukur keberhasilan bukan hanya berdasarkan kehadiran atau kepuasan peserta, tetapi melalui perubahan pengetahuan dan kualitas draf proposal yang dihasilkan. Dengan demikian, kegiatan ini diharapkan memberikan model pelatihan yang lebih aplikatif dan dapat menjadi alternatif penguatan kompetensi kewirausahaan mahasiswa di lingkungan perguruan tinggi.

Berdasarkan permasalahan dan kebutuhan tersebut, kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mahasiswa dalam menyusun proposal bisnis melalui pelatihan berbasis *experiential learning*. Secara khusus, kegiatan ini bertujuan: (1) meningkatkan pemahaman mahasiswa mengenai komponen-komponen esensial proposal bisnis; (2) melatih mahasiswa menyusun proposal bisnis secara sistematis dan persuasif; (3) menghasilkan draf awal proposal bisnis sebagai luaran konkret kegiatan; dan (4) meningkatkan kepercayaan diri mahasiswa dalam mengomunikasikan ide bisnis kepada pihak eksternal. Tujuan tersebut diarahkan untuk menjawab kondisi awal peserta sekaligus memberikan pengalaman praktis yang relevan dengan kebutuhan pengembangan kompetensi kewirausahaan mahasiswa.

METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dalam bentuk *workshop* satu hari pada 18 April 2026 di lingkungan kampus Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Lasharan Jaya Makassar. Pendekatan yang digunakan adalah pelatihan partisipatif berbasis *experiential learning*, yang menggabungkan penyampaian konsep, demonstrasi contoh nyata, praktik penyusunan proposal secara langsung, pendampingan, presentasi, *peer review*, dan pemberian umpan balik (Perko & Mendiwelso-Bendek, 2019). Pendekatan ini dipilih untuk memberikan pengalaman belajar yang menghubungkan pemahaman konseptual dengan praktik penyusunan proposal bisnis secara langsung.

Peserta dan Kondisi Awal

Peserta kegiatan berjumlah 15 mahasiswa yang tergabung dalam program studi atau mata kuliah kewirausahaan. Peserta dipilih berdasarkan tiga kriteria, yaitu mahasiswa yang sedang menempuh atau telah menyelesaikan mata kuliah kewirausahaan dasar, memiliki ide usaha yang ingin dikembangkan menjadi proposal bisnis, dan bersedia mengikuti seluruh rangkaian kegiatan dari pagi hingga sore hari. Kondisi awal peserta menunjukkan bahwa 6 mahasiswa (40%) pernah berwirausaha, sedangkan hanya 3 mahasiswa (20%) yang pernah menyusun proposal bisnis. Data

tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar peserta belum memiliki pengalaman dalam menyusun proposal bisnis secara sistematis

Tabel 1. Karakteristik Peserta Pelatihan

Karakteristik	Keterangan	Jumlah/ Persentase
Total peserta	Mahasiswa kewirausahaan aktif	15 orang
Pengalaman usaha	Pernah berwirausaha sebelumnya	6 orang (40%)
Pengalaman proposal	Pernah menyusun proposal bisnis	3 orang (20%)
Kategori ide bisnis	Kuliner, kreatif digital, kriya, jasa	Beragam

Sumber: Data peserta kegiatan, 2026

Materi dan Tahapan Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan disusun dalam empat sesi yang berlangsung secara berurutan dari materi konseptual menuju praktik penyusunan proposal. Pada tahap awal, peserta mengikuti registrasi, pembukaan, dan **pre-test** untuk mengetahui pengetahuan awal mengenai proposal bisnis. Sesi pertama berisi konsep proposal bisnis, meliputi pengertian, fungsi, jenis, komponen utama, serta analisis contoh proposal bisnis. Sesi kedua berfokus pada teknik penulisan proposal, meliputi ringkasan eksekutif, deskripsi usaha, analisis pasar menggunakan pendekatan 5C dan STP, serta rencana pemasaran menggunakan konsep 4P.

Sesi ketiga diarahkan pada praktik penyusunan bagian rencana operasional, struktur organisasi, dan proyeksi keuangan, termasuk perhitungan *break-even point* (BEP) dan estimasi omzet tiga bulan. Pada tahap ini peserta menyusun draf proposal berdasarkan ide usaha masing-masing dengan pendampingan dari fasilitator. Sesi keempat digunakan untuk mempresentasikan draf proposal dan memperoleh umpan balik dari fasilitator maupun peserta lain melalui *peer review*. Kegiatan ditutup dengan **post-test**, pengisian formulir evaluasi kepuasan peserta, dan dokumentasi kegiatan.

Tabel 2. Jadwal dan Agenda Kegiatan Pelatihan

Waktu	Sesi	Materi/Kegiatan	Metode
08.00– 08.30	Pembukaan	Registrasi, sambutan, pre-test pengetahuan awal	Kuesioner
08.30– 10.00	Sesi 1	Konsep proposal bisnis: pengertian, fungsi, jenis, komponen utama; analisis contoh proposal sukses	Ceramah, tanya jawab
10.00– 12.00	Sesi 2	Teknik penulisan: ringkasan eksekutif, deskripsi usaha, analisis	Demonstrasi, praktik

Waktu	Sesi	Materi/Kegiatan	Metode
		pasar (5C, STP), rencana pemasaran (4P)	
12.00–13.00	Istirahat	Makan siang	—
13.00–15.00	Sesi 3	Rencana operasional, struktur organisasi, proyeksi keuangan (BEP, estimasi omzet 3 bulan)	Praktik mandiri, pendampingan
15.00–16.30	Sesi 4	Presentasi draf proposal; umpan balik fasilitator dan antarpeserta	Peer review, feedback
16.30–17.00	Penutup	Post-test, formulir evaluasi kepuasan, dokumentasi	Kuesioner

Sumber: Dokumentasi kegiatan, 2026

Peran Fasilitator

Kegiatan difasilitasi oleh tiga orang tim pengabdian dengan pembagian tugas. Fasilitator utama bertanggung jawab menyampaikan materi konseptual pada Sesi 1 dan Sesi 2. Fasilitator pendamping memberikan asistensi kepada peserta secara individual maupun kelompok kecil selama praktik penyusunan proposal pada Sesi 3. Fasilitator ketiga bertanggung jawab terhadap dokumentasi kegiatan, koordinasi logistik, dan fasilitasi umpan balik antarpeserta pada Sesi 4. Sebelum kegiatan dilaksanakan, seluruh fasilitator melakukan satu kali koordinasi untuk menyamakan persepsi mengenai standar penilaian proposal, alur kegiatan, dan mekanisme pemberian umpan balik.



Gambar 1. Peserta Pelatihan Penulisan Proposal Bisnis

Instrumen Evaluasi

Evaluasi kegiatan dilakukan menggunakan tiga instrumen yang saling melengkapi. Instrumen pertama berupa pre-test dan post-test menggunakan kuesioner sebanyak 15 butir untuk mengukur pengetahuan dan pemahaman peserta mengenai komponen-komponen proposal bisnis dengan skala penilaian 0–100. Instrumen kedua berupa rubrik penilaian draf proposal bisnis yang mencakup lima dimensi dengan bobot yang sama, yaitu kelengkapan komponen, kejelasan deskripsi usaha, kedalaman analisis pasar, kelayakan rencana keuangan, serta kualitas bahasa dan penyajian. Instrumen ketiga berupa formulir evaluasi kepuasan peserta yang terdiri atas 12 butir dengan skala Likert 1–5 untuk menilai materi, fasilitator, metode, fasilitas, dan dampak yang dirasakan peserta.

Data pre-test dan post-test dianalisis dengan membandingkan rata-rata skor sebelum dan sesudah pelatihan serta menghitung perubahan skor yang diperoleh peserta. Sementara itu, kualitas draf proposal dianalisis berdasarkan skor pada lima dimensi penilaian yang telah ditetapkan. Hasil evaluasi tersebut digunakan untuk menggambarkan perubahan pengetahuan dan kemampuan mahasiswa dalam menyusun proposal bisnis, bukan untuk mengukur keterampilan kewirausahaan secara umum. Dengan demikian, kemampuan yang menjadi fokus kegiatan meliputi kemampuan memahami komponen proposal, mendeskripsikan usaha, melakukan analisis pasar, menyusun rencana keuangan, serta menyajikan proposal secara sistematis.

HASIL

Peningkatan Pengetahuan dan Kemampuan Penyusunan Proposal Bisnis

Hasil pre-test dan post-test menunjukkan peningkatan pengetahuan peserta setelah pelatihan menunjukkan bahwa pendekatan experiential learning yang menggabungkan ceramah, praktik langsung, dan umpan balik mampu meningkatkan pemahaman peserta secara efektif. Temuan tersebut sejalan dengan penelitian Pole & McGee, (2025) yang menjelaskan bahwa pembelajaran berbasis pengalaman memungkinkan peserta mengonstruksi pengetahuan secara lebih mendalam dibandingkan metode ceramah konvensional. Pada konteks kewirausahaan, pengalaman langsung menyusun proposal bisnis membantu peserta memahami hubungan antara ide usaha, analisis pasar, dan aspek finansial sehingga meningkatkan kesiapan berwirausaha.

Tabel 3. Perbandingan Hasil Pre-Test dan Post-Test Peserta

Indikator	Pre-Test	Post-Test
Rata-rata skor keseluruhan	52,3	78,6
Skor tertinggi	70,0	95,0
Skor terendah	35,0	60,0
Peserta di atas rata-rata	7 orang (47%)	11 orang (73%)

Indikator	Pre-Test	Post-Test
Peningkatan rata-rata	—	+26,3 poin (+50,3%)

Sumber: Hasil evaluasi kegiatan, 2026

Analisis per dimensi pengetahuan menunjukkan bahwa peningkatan terbesar terjadi pada aspek analisis pasar (+67%) dan proyeksi keuangan (+58%), dua komponen yang sebelumnya paling sedikit dipahami oleh peserta. Sebaliknya, aspek deskripsi usaha hanya mengalami peningkatan moderat (+32%) karena peserta sudah memiliki pemahaman yang lebih baik tentang cara mendeskripsikan usaha mereka sebelum mengikuti pelatihan.

Kualitas Draf Proposal Bisnis yang Dihasilkan

Seluruh 15 peserta berhasil menghasilkan draf proposal menunjukkan bahwa pelatihan berbasis praktik mampu meningkatkan keterampilan kewirausahaan secara aplikatif. Menurut Nabi et al., (2017), pendidikan kewirausahaan yang menekankan praktik nyata memiliki pengaruh positif terhadap pengembangan kompetensi bisnis dan intensi kewirausahaan mahasiswa. Hal ini merupakan capaian yang memuaskan mengingat keterbatasan waktu yang tersedia dalam format workshop satu hari. Ragam ide bisnis yang dikembangkan mencerminkan potensi ekonomi kreatif yang dimiliki generasi muda, antara lain: usaha kuliner berbasis produk lokal, jasa desain grafis dan konten digital, kerajinan tangan berbahan daur ulang, layanan fotografi dan videografi, serta jasa pemasaran digital untuk UMKM.

Tabel 4. Penilaian Kualitas Draf Proposal Bisnis Peserta

Dimensi Penilaian	Rata-rata Skor (1–5)	Kategori
Kelengkapan komponen proposal	3,8	Baik
Kejelasan deskripsi usaha	4,1	Baik
Kedalaman analisis pasar	3,2	Cukup
Kelayakan rencana keuangan	3,0	Cukup
Kualitas bahasa dan penyajian	3,9	Baik
Rata-rata keseluruhan	3,6	Baik

Sumber: Hasil penilaian fasilitator, 2026

Dimensi kedalaman analisis pasar dan kelayakan rencana keuangan mendapatkan skor rata-rata yang relatif lebih rendah. Hal ini dapat dipahami karena kedua komponen tersebut membutuhkan data eksternal (data pasar, harga bahan baku, biaya operasional aktual) yang tidak selalu dapat disiapkan dalam satu hari pelatihan. Peserta yang telah menjalankan usaha sebelumnya menunjukkan kualitas draf yang lebih baik pada kedua dimensi ini dibandingkan peserta yang murni baru akan memulai usaha.

Satu temuan menarik adalah kualitas ringkasan eksekutif yang dihasilkan peserta. Meskipun ringkasan eksekutif secara konvensional ditulis terakhir setelah seluruh komponen selesai, peserta diminta membuat draf ringkasan eksekutif pada akhir sesi sebagai latihan sintesis. Kemampuan peserta dalam merangkum esensi proposal mereka dalam tiga paragraf yang padat dan persuasif menunjukkan perkembangan yang cukup baik, dengan 9 dari 15 peserta menghasilkan ringkasan eksekutif yang dinilai layak oleh fasilitator.

Respons dan Dinamika Proses Pelatihan

Secara keseluruhan, peserta menunjukkan antusiasme dan keterlibatan aktif yang tinggi sepanjang kegiatan. Sesi tanya jawab pada Sesi 1 dan 2 berlangsung sangat interaktif, dengan peserta mengajukan pertanyaan yang relevan dan spesifik tentang aplikasi konsep pada ide bisnis mereka masing-masing. Dinamika peer learning pada Sesi 4 juga berkembang positif, di mana peserta tidak hanya menerima umpan balik tetapi juga aktif memberikan masukan yang konstruktif kepada sesama.

Beberapa tantangan teknis juga tercatat selama pelaksanaan. Pertama, sebagian peserta mengalami kesulitan dalam mengestimasi proyeksi keuangan karena tidak memiliki data biaya yang cukup spesifik. Fasilitator merespons hal ini dengan menyederhanakan pendekatan, yaitu menggunakan asumsi yang eksplisit dan transparan sebagai pengganti data aktual, sebuah praktik yang juga umum digunakan dalam proposal bisnis pada tahap awal (pre-revenue stage). Kedua, waktu yang tersedia untuk Sesi 3 dirasakan kurang cukup oleh beberapa peserta, sehingga komponen rencana operasional dan struktur organisasi hanya tertulis secara garis besar.



Gambar 2. Aktivitas Pelatihan Penulisan Proposal Bisnis

Hasil pengisian formulir evaluasi kepuasan peserta menunjukkan bahwa 87% peserta menyatakan puas. Tingkat kepuasan yang tinggi menunjukkan bahwa metode pelatihan yang berpusat pada peserta (learner-centered training) mampu meningkatkan keterlibatan dan motivasi belajar (Kirkpatrick & Kirkpatrick, 2016). Aspek yang paling diapresiasi adalah pendekatan praktik langsung yang memungkinkan mereka menghasilkan karya nyata, serta umpan balik personal yang diberikan fasilitator. Satu aspek yang mendapat skor kepuasan terendah adalah durasi kegiatan yang dirasakan terlalu singkat, dengan mayoritas peserta menyatakan berharap program berlanjut dalam sesi-sesi berikutnya.

PEMBAHASAN

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pelatihan berbasis *experiential learning* tidak hanya meningkatkan skor pengetahuan, tetapi juga kapasitas peserta dalam menyusun proposal bisnis. Rata-rata skor peserta meningkat dari 52,3 pada *pre-test* menjadi 78,6 pada *post-test*, sedangkan seluruh 15 peserta berhasil menghasilkan draf awal proposal bisnis dengan rata-rata kualitas 3,6 dari skala 5. Kondisi ini menunjukkan perubahan pada tingkat individu, dari keterbatasan pengalaman menyusun proposal menuju kemampuan menghasilkan dokumen bisnis secara lebih sistematis.

Dari perspektif perubahan sosial, peningkatan kapasitas individu tersebut dapat menjadi tahap awal bagi perubahan pada lingkungan sosial yang lebih luas (Jasmin et al., 2024). Perubahan sosial dapat berlangsung melalui perubahan pengetahuan, kemampuan, pola pikir, dan praktik individu sebagai bagian dari suatu komunitas (Mulgan, 2019). Dalam kegiatan ini, mahasiswa merupakan bagian dari komunitas akademik yang memiliki potensi menjadi pelaku kewirausahaan (Galib, M., & Hidayat, M. 2020). Peningkatan kemampuan dalam mendokumentasikan dan mengembangkan ide bisnis menjadi salah satu bentuk penguatan kapasitas yang dapat mendukung perubahan praktik kewirausahaan di lingkungan perguruan tinggi.

Mekanisme perubahan terlihat dari keterlibatan aktif peserta selama proses pembelajaran. Peserta tidak hanya menerima materi, tetapi juga melakukan praktik, memperoleh pendampingan, mempresentasikan hasil, serta memberikan dan menerima *peer review* dan umpan balik. Proses pengetahuan → praktik → refleksi → perbaikan membuat pembelajaran tidak berhenti pada pemahaman konseptual. Seluruh peserta mampu menghasilkan draf proposal, sementara aktivitas *peer learning* mendorong mereka untuk tidak hanya menerima masukan dari fasilitator, tetapi juga memberikan masukan kepada peserta lain.

Perubahan kapasitas individu tersebut dapat menjadi dasar terbentuknya praktik baru dalam komunitas. Mahasiswa yang sebelumnya belum memiliki pengalaman menyusun proposal memperoleh pengalaman dalam mengidentifikasi masalah usaha, merumuskan ide, menganalisis pasar, dan menyusun perencanaan keuangan (Zuhroh et al., 2025). Pengalaman ini memberikan kapasitas bagi mahasiswa untuk menghasilkan dan mengomunikasikan gagasan bisnis secara lebih mandiri. Draft proposal yang dihasilkan dapat dipandang sebagai indikator perubahan kapasitas pada tingkat individu, bukan sebagai bukti bahwa perubahan sosial telah terjadi dalam skala masyarakat secara luas.

Perubahan kapasitas juga belum terjadi secara merata pada seluruh aspek penyusunan proposal. Peserta relatif lebih baik dalam deskripsi usaha dan penyajian proposal, sedangkan analisis pasar dan rencana keuangan masih memerlukan penguatan. Sebagian peserta mengalami kesulitan dalam membuat proyeksi keuangan karena belum memiliki data biaya yang cukup spesifik. Fasilitator mengatasinya dengan menggunakan asumsi yang dinyatakan secara eksplisit sebagai pendekatan pada tahap awal penyusunan proposal. Keterbatasan waktu juga menyebabkan beberapa peserta baru menyusun rencana operasional dan struktur organisasi secara garis besar.

Perubahan sosial melalui program pemberdayaan merupakan proses bertahap, sehingga pelatihan satu hari lebih tepat dipandang sebagai tahap awal penguatan kapasitas (Susanto et al., 2025). Keberlanjutan perubahan membutuhkan kesempatan untuk menerapkan pengetahuan secara berulang, memperoleh pendampingan lanjutan, dan mendapatkan dukungan lingkungan kewirausahaan (Sanistasya et al., 2026). Program lanjutan dalam beberapa sesi dapat memberikan waktu yang lebih memadai bagi peserta untuk melakukan riset pasar dan memperbaiki model keuangan proposal.

Kontribusi kegiatan ini terhadap perubahan sosial terutama terletak pada penguatan kapasitas mahasiswa sebagai anggota komunitas akademik dan calon pelaku kewirausahaan. Peningkatan pengetahuan, kemampuan menyusun proposal, pengalaman melakukan *peer review*, dan kemampuan menghasilkan draf bisnis merupakan perubahan pada tingkat mikro yang berpotensi berkembang lebih luas apabila didukung program lanjutan di perguruan tinggi. Hasil kegiatan ini masih perlu ditindaklanjuti melalui evaluasi jangka panjang untuk mengetahui keberlanjutan peningkatan kapasitas, perkembangan proposal menjadi usaha nyata, serta kemungkinan munculnya perubahan pada tingkat komunitas.

KESIMPULAN

Kegiatan pelatihan penulisan proposal bisnis bagi mahasiswa kewirausahaan yang telah dilaksanakan berhasil mencapai seluruh tujuan yang ditetapkan. Secara kuantitatif, rata-rata pengetahuan peserta meningkat sebesar 50,3% dari kondisi baseline, dan seluruh 15 peserta berhasil menghasilkan draf awal proposal bisnis sebagai luaran konkret kegiatan dengan rata-rata kualitas yang berada dalam kategori baik, yaitu skor 3,6 dari 5,0. Tingkat kepuasan peserta yang mencapai 87% semakin mengonfirmasi bahwa pendekatan pelatihan yang diterapkan relevan dan efektif. Kegiatan ini menegaskan bahwa pelatihan penulisan proposal bisnis merupakan intervensi yang tepat dan berpotensi tinggi dalam memperkuat kompetensi kewirausahaan mahasiswa, karena kemampuan mendokumentasikan ide usaha secara sistematis dan persuasif tidak hanya meningkatkan peluang memperoleh pendanaan, tetapi juga melatih mahasiswa berpikir strategis dan analitis dalam merancang bisnis yang akan dibangun, sehingga menjadi keterampilan penting dalam perjalanan kewirausahaan mereka. Berdasarkan hasil evaluasi tersebut, program selanjutnya disarankan untuk dikembangkan dalam format multi-sesi, minimal 3–4 pertemuan, disertai penugasan mandiri di antara sesi agar peserta memiliki kesempatan melakukan riset pasar dan mengumpulkan data yang memadai. Selain itu, perlu dikembangkan modul khusus mengenai riset pasar sederhana dan pemodelan keuangan dasar yang disesuaikan dengan kemampuan mahasiswa tanpa latar belakang akuntansi atau statistik. Perguruan tinggi juga perlu menindaklanjuti hasil pelatihan melalui program akselerasi bagi proposal bisnis terbaik, termasuk fasilitasi akses terhadap program pendanaan mahasiswa seperti PMW dan WMK.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian menyampaikan terima kasih kepada Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Lasharan Jaya Makassar atas dukungan dan fasilitasi yang diberikan sehingga kegiatan pelatihan penulisan proposal bisnis bagi mahasiswa kewirausahaan dapat terlaksana

dengan baik. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada seluruh peserta yang telah berpartisipasi secara aktif selama rangkaian kegiatan, serta kepada seluruh pihak yang telah membantu dalam persiapan, pelaksanaan, pendampingan, dan evaluasi kegiatan. Kegiatan ini tidak menerima dana khusus dari lembaga pendanaan manapun, baik di sektor publik, komersial, maupun non-profit.

REFERENSI

- Audretsch, D. B., & Belitski, M. (2017). Entrepreneurial ecosystems in cities: Establishing the framework conditions. *The Journal of Technology Transfer*, 42(5), 1030–1051. <https://doi.org/10.1007/s10961-016-9473-8>
- Dal Mas, F., Massaro, M., Paoloni, P., & Kianto, A. (2021). Translating knowledge in new entrepreneurial ventures: The role of business plan development. *VINE Journal of Information and Knowledge Management Systems*, 53(6), 1159–1177. <https://doi.org/10.1108/VJIKMS-04-2021-0060>
- Galib, M., Putro, G. S., Arfiany, A., & Yasni, Y. (2026). Merancang Model Kewirausahaan Mandiri Mahasiswa Berbasis Sumber Daya Lokal dan Teknologi (KMB-SLoT). *ABDI DAYA: Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat*, 3(2). <https://doi.org/10.52421/tgkz3k87>
- Galib, M., Syam, J., Muharram, M., & Gunawan, A. (2026). Pendampingan Masyarakat dalam Pembuatan Aneka Cemilan Gula Merah Melalui Keterlibatan Mahasiswa sebagai Agen Wirausaha. *ABDI DAYA: Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat*, 3(2). <https://doi.org/10.52421/jymrqd43>
- Galib, M., & Hidayat, M. (2020). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Mahasiswa Dalam Memilih Program Studi Pada Perguruan Tinggi. *AkMen Jurnal Ilmiah*, 17(2), 173-182.
- Jasmin, P. R., Mabel, S., Mowainop, A., Watkuk, F., & Oja, H. (2024). Pemberdayaan Masyarakat Sebagai Basis Perubahan Sosial. *Papsel Journal of Humanities and Policy*, 1(4), 295–304. <https://doi.org/10.63185/pjhp.v1i4.64>
- Kirkpatrick, J. D., & Kirkpatrick, W. K. (2016). *Kirkpatrick's Four Levels of Training Evaluation*. Association for Talent Development.
- M.Si, M. A., SE, MM, D. A., SE, M.Si, S. M. A., SE, & M.P, Y. A. P., S. P. (2022). *Perencanaan Bisnis dan Cara Mudah Menyusun Business Plan*. umsu press.
- Mulgan, G. (2019). *Social Innovation: How Societies Find the Power to Change*. Policy Press.
- Nabi, G., Liñán, F., Fayolle, A., Krueger, N., & Walmsley, A. (2017). The Impact of Entrepreneurship Education in Higher Education: A Systematic Review and Research Agenda. *Academy of Management Learning & Education*, 16(2), 277–299. <https://doi.org/10.5465/amle.2015.0026>
- Perko, I., & Mendiawelso-Bendek, Z. (2019). Students as active citizens: A systems perspective on a Jean Monnet module, experiential learning and participative approaches. *Kybernetes*, 48(7), 1437–1462. <https://doi.org/10.1108/K-10-2018-0527>

- Pole, K., & McGee, M. (2025). Experiential Learning. In S. Wang, Z. Zhou, & S. Marginson (Eds.), *Teaching and Learning in Higher Education* (pp. 51–63). Springer Nature. https://doi.org/10.1007/978-981-95-2415-0_4
- Robinson, S., Neergaard, H., Tanggaard, L., & Krueger, N. F. (2016). New horizons in entrepreneurship education: From teacher-led to student-centered learning. *Education + Training*, 58(7–8), 661–683. <https://doi.org/10.1108/ET-03-2016-0048>
- Sanistasya, P. A., Kusumastuti, S. Y., Rante, M. W., Agustini, D. W., Rayhan, Y., & arisa, M. fitri. (2026). *Kewirausahaan Berkelanjutan*. Star Digital Publishing.
- Susanto, D. A., Triandini, P., Taufik, Y., Rauf, A., Wahyudi, Z., Putridiani, S. A., Romainur, R., Abdurrokhim, M., & Fussalam, Y. E. (2025). *Pemberdayaan Masyarakat*. CV. Edu Akademi.
- Zuhroh, D., Jermias, J., Ratnasari, S. L., Sriyono, Nurjanah, E., & Fahlevi, M. (2025). The impact of sharing economy platforms, management accounting systems, and demographic factors on financial performance: Exploring the role of formal and informal education in MSMEs. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 11(1), 100447. <https://doi.org/10.1016/j.joitmc.2024.100447>