



## Starting a Business Strategy for Prospective Entrepreneurs

Deasy Aseanty<sup>1\*</sup>, Lucy Warsindah<sup>2</sup>, Arnolt Pakpahan<sup>3</sup>, Didi<sup>4</sup>, Triyani<sup>5</sup>  
Universitas Trisakti

**Corresponding Author:** Deasy Aseanty [deasy.aseanty@trisakti.ac.id](mailto:deasy.aseanty@trisakti.ac.id)

---

### ARTICLE INFO

*Keywords:* Creativity,  
Innovation, Brilliant Ideas

*Received :* 10, November

*Revised :* 25, November

*Accepted:* 28, Desember

©2024 Aseanty, Warsindah,  
pakpahan, Didi, Triyani: This is an  
open-access article distributed under  
the terms of the [Creative Commons  
Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



### ABSTRACT

Starting a business is an exciting yet challenging endeavor that requires careful planning, strategic thinking, and a clear understanding of the market. This activity explores effective startup strategies specifically designed for aspiring entrepreneurs who want to turn an innovative idea into a successful business. Key focus areas include market research, business model development, resource allocation, and leveraging digital tools for growth. This activity highlights the importance of identifying target audiences, minimizing risk through lean startup methodologies, and creating value-driven solutions to meet customer needs. This activity also emphasizes the role of networking, mentorship, and adaptability in navigating the dynamic business landscape. By adopting these strategies, aspiring entrepreneurs can increase their chances of building sustainable and scalable ventures while driving innovation and economic growth.

---

## Memulai Strategi Bisnis untuk Calon Wirausaha

Deasy Aseanty<sup>1\*</sup>, Lucy Warsindah<sup>2</sup>, Arnolt Pakpahan<sup>3</sup>, Didi<sup>4</sup>, Triyani<sup>5</sup>  
Universitas Trisakti

**Corresponding Author:** Deasy Aseanty [deasy.aseanty@trisakti.ac.id](mailto:deasy.aseanty@trisakti.ac.id)

---

### ARTICLE INFO

*Kata Kunci:* Kreatif, Inovatif,  
Ide Cermelang

*Received :* 10, November

*Revised :* 25, November

*Accepted:* 28, Desember

©2024 Aseanty, Warsindah,  
pakpahan, Didi, Triyani: This is an  
open-access article distributed under  
the terms of the [Creative Commons  
Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



### ABSTRAK

Memulai bisnis adalah usaha yang mengasyikkan sekaligus menantang yang memerlukan perencanaan yang cermat, pemikiran strategis, dan pemahaman yang jelas tentang pasar. Kegiatan ini mengeksplorasi strategi rintisan yang efektif yang dirancang khusus untuk calon wirausahawan yang ingin mengubah ide inovatif menjadi bisnis yang sukses. Area fokus utama meliputi riset pasar, pengembangan model bisnis, alokasi sumber daya, dan pemanfaatan perangkat digital untuk pertumbuhan. Kegiatan ini menyoroti pentingnya mengidentifikasi audiens target, meminimalkan risiko melalui metodologi rintisan ramping, dan menciptakan solusi yang didorong oleh nilai untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Kegiatan ini juga menekankan peran jaringan, bimbingan, dan kemampuan beradaptasi dalam menavigasi lanskap bisnis yang dinamis. Dengan mengadopsi strategi ini, calon wirausahawan dapat meningkatkan peluang mereka untuk membangun usaha yang berkelanjutan dan berskala sambil mendorong inovasi dan pertumbuhan ekonomi.

---

## PENDAHULUAN

Memulai bisnis adalah perjalanan transformatif yang penuh dengan peluang dan tantangan. Bagi calon wirausahawan, perjalanan ini tidak hanya membutuhkan visi yang kuat tetapi juga strategi yang terencana dengan baik untuk menavigasi kompleksitas dunia bisnis. Lanskap ekonomi yang terus berubah, kemajuan teknologi, dan preferensi konsumen yang terus berkembang menuntut wirausahawan untuk mengadopsi pendekatan yang inovatif dan adaptif agar berhasil. Kegiatan ini berfokus pada membekali calon wirausahawan dengan strategi dasar yang diperlukan untuk meluncurkan dan mempertahankan bisnis yang sukses. Dengan menangani elemen-elemen penting seperti analisis pasar, inovasi model bisnis, pengoptimalan sumber daya, dan manajemen risiko, kegiatan ini bertujuan untuk menyediakan peta jalan yang komprehensif untuk mengubah ide menjadi usaha yang layak. Selain itu, kegiatan ini menekankan pentingnya memanfaatkan platform digital, membangun jaringan yang kuat, dan mengadopsi metodologi yang gesit agar tetap kompetitif. Kegiatan ini juga mengeksplorasi nilai bimbingan dan kolaborasi dalam mempercepat pertumbuhan dan mengatasi hambatan potensial. Melalui kerangka strategis ini, wirausahawan dapat dengan percaya diri mendekati usaha bisnis mereka, berbekal pengetahuan dan alat untuk menavigasi ketidakpastian dan meraih peluang di pasar yang kompetitif. Dokumen ini bertujuan untuk memberi inspirasi dan membimbing para wirausahawan dalam perjalanan mereka menciptakan bisnis yang berdampak, berskala luas, dan berkelanjutan.



**Gambar 1. Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova**

Pendidikan merupakan bekal dalam menambah pengetahuan khususnya mengenai wirausaha., yang bisa didapatkan dari berbagai sumber. Salah satunya Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova, sebagai lembaga yang menyelenggarakan pendidikan bagi siswanya yang memiliki cita-cita utk menjadi seorang wirausahawan. Sekolah yang didirikan di Jalan Japos Raya no.09 Pondok Jati, Jurang Mangu Barat, Pondok Aren, Jurang Mangu Barat. Kecamatan Pondok Aren, Kota Tangerang Selatan, Banten 15223. Dari awal

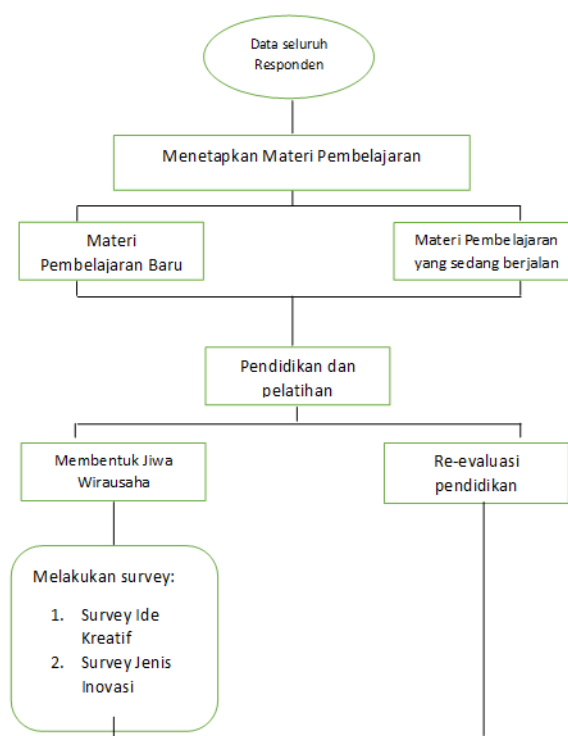
berdiri hingga saat ini telah menyelenggarakan pendidikan kewirausahaan sampai dengan angkatan 26.

Mengingat pesatnya perkembangan lingkungan, Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova memahami bahwa siswa harus dipersiapkan menjadi wirausahawan dengan memiliki jiwa wirausaha yang selalu tanggap terhadap perubahan lingkungan, di samping memiliki pengetahuan tentang kewirausahaan dan kemandirian. Selain itu, harus siap menghadapi perubahan setiap saat. Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova meyakini bahwa pendekatan yang mereka lakukan dalam melatih sumber daya manusia bagi calon pengusaha masih memiliki kekurangan. Cordova Sebagai lembaga sosial yang menyelenggarakan pendidikan di bidang kewirausahaan melalui Program Diploma 1 (D1), Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah menghadapi sejumlah tantangan dalam menjalankan kegiatannya, antara lain bagaimana menciptakan lingkungan yang inovatif.

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti menjadi salah satu mitra dari sekolah ini. Kerjasama yang dilakukan bahwa pihak akademisi khususnya para dosen perlu melaksanakan kegiatan tri dharma perguruan tinggi yang salah satunya adalah Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM). Para dosen juga merasa terpenggil untuk andil dalam sharing / membantu mewujudkan jiwa wirausaha yang kreatif dan inovatif bagi peserta didiknya yang merupakan calon wirausahawan. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk menanamkan dan meningkatkan jiwa wirausaha yang kreatif dan inovatif agar bisnis yang dijalankan dapat terus dikembangkan dan berkelanjutan. Sedangkan manfaat kerjasama dengan sekolah ini adalah diharapkan dapat menambah ilmu bagi mahasiswa, juga sekaligus dikembangkan dalam praktek tertentu yang dirancang dengan bentuk pelatihan membentuk jiwa wirausaha yang kreatif dan inovatif.

Tabel 1. Nama anggota tim dan tugas setiap individu

No	Nama	Kepakaran	Tugas
1	Dr. DEASY ASEANTY, MM	Manajemen Sumber Daya Manusia	Ketua
2	LUCY WARSINDAH	Pemasaran	Anggota
3	ARNOLT PAKPAHAN	Ekonomi	Anggota
4	DIDI	Akuntansi	Anggota
5	TRİYANI		



Gambar 2. Kerangka persiapan kerja

## PELAKSANAAN DAN METODE

### *Persiapan Kegiatan dan Materi*

Implementasi strategi rintisan bisnis bagi calon wirausahawan memerlukan pendekatan terstruktur, yang memadukan pengetahuan teoritis dengan aplikasi praktis. Metodologi yang diuraikan di bawah ini memastikan proses langkah demi langkah untuk memandu wirausahawan dari pembuatan ide hingga peluncuran dan pertumbuhan bisnis:

1. Riset Pasar dan Studi Kelayakan Persiapan Awal.
2. Pengembangan Desain Model Bisnis dan Penetapan Sasaran.
3. Perencanaan keuangan dan Pembangunan Tim.

Pelaksanaan PKM dengan menggunakan pendidikan dan pelatihan dengan sistem dua arah agar lebih bersinergi antara tenaga pengajar dan anak didik. Pelaksanaan dilakukan secara luring. Tahapan Pelaksanaan dalam kegiatan ini meliputi:

- a) Survey
- b) Pembuatan Kegiatan
- c) Koordinasi pra pelaksanaan PKM
- d) Pelaksanaan PKM
  - Peserta mengisi daftar hadir;
  - Kata sambutan;
  - Pelaksanaan PKM dalam bentuk Pelatihan
  - Diskusi
  - Monev
  - Pembuatan laporan

- e) Monev
- f) Pembuatan artikel yang dipublikasikan di jurnal.
- g) Pengajuan HAKI

### ***Pelaksanaan/Metode Pelaksanaan***

Tahap awal pelaksanaan dimulai dengan pertemuan antara pihak FEB Universitas Trisakti dengan pihak pengelola Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova yang dilaksanakan secara offline di sekolah. Acara ini dilaksanakan di bulan Desember 2024.



**Gambar 3. Pertemuan FEB Universitas Trisakti dengan pengelola sekolah**

Lalu di tahapan pelaksanaan selanjutnya yaitu di bulan Desember 2023; pihak FEB Usakti melakukan pertemuan secara langsung dengan peserta didik Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova. Acara diawali dengan pengisian daftar hadir oleh peserta, lalu pemberian kata sambutan, lalu pelaksanaan acara inti dari PKM dalam bentuk pelatihan langsung kepada para peserta didik.



**Gambar 4. Memberi Pelatihan kepada peserta didik Sekolah Kewirausahaan**

Lalu di pada bagian akhir tahapan juga dilaksanakan diskusi dengan para peserta didik terkait dengan pelatihan yang diberikan yaitu tentang pemahaman

mengenai kreatifitas dan penanaman jiwa entrepreneur dalam menjalankan bisnis, pemahaman dalam mewujudkan ide-ide, serta pentingnya inovasi dalam bisnis. Teknologi pelaksanaan yang digunakan dengan menggunakan teknik penyuluhan, pelatihan dan pendampingan. Dokumentasi akan pelaksanaan kegiatan semua terlampir.



**Gambar 5. Foto Bersama setelah pelaksanaan pelatihan dan diskusi antara pihak FEB Usakti, Pengelola sekolah, serta peserta didik**

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### *Hasil Yang Dicapai Oleh Peserta, Komunitas, dan Pelaksana*

Hasil yang dicapai oleh peserta didik Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova yaitu peserta didik memiliki pemahaman terhadap suatu pembekalan tentang entrepreneurship, terbentuknya jiwa entrepreneur dalam menjalankan bisnis, serta perwujudan akan kreativitas peserta, dan pemahaman akan inovasi bisnis.

Tabel 2. Evaluasi: Tingkat ketercapaian hasil, dampak, manfaat kegiatan, tolak ukur / tes yang dipakai, sebelum dan setelah

No	Keterangan	Sebelum	Sesudah
1.	Riset Pasar dan Studi Kelayakan Persiapan Awal	45%	85%
2.	Pengembangan Desain Model Bisnis dan Penetapan Sasaran	40%	75%
3.	Perencanaan keuangan dan Pembangunan Tim	40%	80%

### **Faktor Pendukung dan Penghambat Kegiatan**

Beberapa faktor yang mendukung terlaksananya program pengabdian kepada masyarakat ini adalah :

1. Peserta sangat antusias dan komunikatif serta mulai memahami pentingnya riset awal dan pengembangan bisnis.
2. Peserta juga sangat menyadari pentingnya perencanaan keuangan dan pembangunan tim.
3. Sedangkan hambatan yang dihadapi dalam pelaksanaan PKM antara lain:
4. Peserta perlu memahami konsep-konsep dasar dari riset pasar,
5. Ketidakpercayaan diri mereka untuk bisa menjadi wirausahawan yang sukses.

Tabel 3. Luaran yang dihasilkan

No.	Kategori Luaran	Jenis Luaran	Deskripsi
1.	Publikasi di Jurnal	Nasional	Sinta/Non Sinta
2.	Hak Kekayaan Intelektual	Hak Cipta	Power Point Materi Presentas

Integrasi dengan Penelitian, Dikjar dan Program Kreativitas Mahasiswa

1. Penelitian lebih lanjut tentang faktor-faktor yang termasuk dalam pengelolaan dan pengembangan bisnis dapat dilakukan.
2. Hasil dari kegiatan PKM dapat dijadikan contoh dan acuan dari salah satu materi dalam mata kuliah Pengantar Bisnis yang membahas tentang bagaimana pemberdayaan seorang atau pengembangan diri dalam menggali potensi agar menjadi seorang entrepreneur yang sukses dimulai dari nol.
3. Mata kuliah lain yang berkaitan dengan kegiatan ini adalah Manajemen Sumber Daya Manusia dan Perilaku Keorganisasian. Hal ini juga menjadi acuan mahasiswa dalam menjalankan program Kreativitas mahasiswa dalam skema Pengabdian kepada Masyarakat.

### **KESIMPULAN DAN REKOMENDASI**

Aktivitas strategi rintisan bisnis menyoroti pentingnya persiapan, kemampuan beradaptasi, dan pelaksanaan strategis bagi calon wirausahawan. Temuan tersebut menggarisbawahi bahwa meluncurkan bisnis yang sukses memerlukan lebih dari sekadar ide yang kuat – tetapi juga menuntut pemahaman mendalam tentang pasar, model bisnis yang dipikirkan dengan matang, dan kemampuan untuk menavigasi tantangan dengan ketahanan.

Untuk memaksimalkan peluang keberhasilan, calon pengusaha harus mengadopsi rekomendasi berikut:

1. Fokus pada Pemecahan Masalah: Bangun produk atau layanan yang mengatasi masalah tertentu atau menciptakan nilai yang berarti bagi pelanggan.
2. Mulai dari yang Kecil dan Tingkatkan Secara Bertahap: Mulailah dengan ceruk pasar atau target pasar yang terfokus dan perluas seiring dengan semakin banyaknya sumber daya dan daya yang diperoleh bisnis.

3. Berinvestasilah dalam Branding dan Pemasaran: Kembangkan identitas merek yang kuat dan manfaatkan alat pemasaran digital untuk menciptakan visibilitas dan membangun kredibilitas.
4. Bangun Tim yang Tangguh: Kelilingi diri Anda dengan individu yang terampil dan termotivasi yang memiliki visi yang sama dan berkontribusi pada keberhasilan bisnis.
5. Jaga Disiplin Finansial: Pantau arus kas, kelola pengeluaran, dan rencanakan hal-hal yang tidak terduga untuk memastikan stabilitas finansial.
6. Terapkan Inovasi dan Kemampuan Beradaptasi: Tetap terbuka terhadap ide, teknologi, dan perubahan pasar baru untuk mempertahankan relevansi dan keunggulan kompetitif.
7. Cari Bimbingan dan Dukungan: Berinteraksi dengan mentor, pakar industri, dan komunitas wirausaha untuk mendapatkan wawasan dan dukungan selama perjalanan bisnis.

#### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Dalam kesempatan ini kami dari Tim PKM dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti menyampaikan banyak terima kasih kepada berbagai pihak yang telah memberikan dukungan dengan baik sehingga terlaksananya kegiatan PKM ini, yaitu diantaranya: Pihak pengelola sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova, juga pimpinan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti, dan pihak lainnya yang tidak mungkin disebutkan satu-persatu.

**DAFTAR PUSTAKA**

Kinicki and Fugate (2018), *Organizational Behavior*, 2th Edition, Mc.Graw Hill, International Edition.

Kreitner, Robert and Angelo (2007), *Organizational Behavior*, 4th Edition, Irwin/Mc.Graw Hill, Inc, International Edition

Linda Ferrel, O.C.Ferrel, Geoffrey A.Hirt, (2020) *Business Foundations*, Mc.Graw Hill Education

Richard L.Daft (2012) *Management*, 9th Edition South Western, Cengage Learning

Stephen P.Robbins and Mary Coutler (2016), *Management*, 13th Edition, Prentice Hall

Stephen P.Robbins and Timothy A. Judge (2019) *Organizational Behavior*, 18th Edition, Prentice Hall Inc