

## Pengabdian Milenial Cerdas Bisnis dan Keuangan

### *Business and Financial Savvy Millennial Devotion*

<sup>\*1</sup> **Wasti Reviandani, <sup>2</sup>Suaibatul Aslamiyah**

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Gresik

Jl. Sumatera No. 101, Gresik Kota Baru (GKB) Gresik 61121, Jawa Timur, Indonesia

\*Email korespondensi: [reviandaniwasti@gmail.com](mailto:reviandaniwasti@gmail.com)

#### **ABSTRAK**

Histori Artikel:

Diajukan:  
23/01/2024

Diterima:  
31/01/2024

Diterbitkan:  
09/06/2024

*Generasi milenial saat ini dikenal dengan generasi yang dekat dengan perkembangan teknologi, mudah bergaul dan sering menggunakan sosial media. Generasi milenial pun sering memiliki gaya hidup yang cukup mewah seperti untuk jalan-jalan, makan, ngopi ataupun gaya berpakaian dan menggunakan smartphone terbaru dan masih banyak lagi. Pada dunia bisnis, teknologi dapat membantu mengelola bisnis, membuat bisnis lebih efisien, menyederhanakan bisnis, dan mempermudah bisnis bagi pedagang dan pelanggan. Milenial juga lebih berpikiran terbuka, karena mudah mendapatkan informasi dari lingkungan dan sumber yang berbeda untuk membuka perspektif yang berbeda. Kemampuan tersebut mampu menghasilkan ide dan rencana bisnis yang lebih kreatif, tidak terduga dan dapat memberikan solusi yang lebih banyak kepada masyarakat. Milenial juga bisa mengambil risiko dengan tindakan mereka, tapi hati-hati. Tujuan pengabdian untuk menjelaskan lebih rinci tentang bisnis yang bisa dilakukan dan pengembangannya juga pengelolaan keuangan yang harus dimulai sejak dini. Sosialisasi dilakukan secara tatap muka bersama siswa siswi beserta guru SMA Muhammadiyah Cerme Gresik. Bersamaan dengan melakukan pemaparan materi, tim pelaksana menayangkan video yang telah dibuat oleh tim pelaksana di Youtube berkaitan tentang kegiatan bisnis dan pengelolaan dasar keuangan. Hasil akhir peserta dapat memahami cara memulai bisnis sederhana dan memahami untuk memisahkan keuangan pribadi dan keuangan bisnis.*

**Kata kunci:** Milenial; Bisnis; Keuangan

#### **ABSTRACT**

*The millennial generation is currently known as a generation that is close to technological developments, easy to get along with and often uses social media. The millennial generation often has a fairly luxurious lifestyle, such as traveling, eating, drinking coffee or dressing and using the latest smartphones and much more. In the business world, technology can help manage business, make business more efficient, simplify business, and make business easier for traders and customers. Millennials are also more open-minded, because they easily get information from different environments and sources to open up different perspectives. This ability is able to produce ideas and business plans that are more creative, unpredictable and can provide more solutions to society. Millennials can also take risks with their actions, but be careful. The aim of the service is to explain in more detail about the business that can be done and its development as well as financial management participants can understand how to start a simple business and understand how to which must be started early. Socialization was carried out face to face with students and teachers at Muhammadiyah Cerme Gresik High School. Simultaneously with presenting the material, the implementing team broadcast videos that had been made by the implementing team on YouTube regarding business activities and basic financial management. The final result is that separate personal finances from business finances.*

**Keywords:** Milenial; Bussiness; Finance

## PENDAHULUAN

Perkembangan dan persaingan bisnis demikian pesat. Keanekaragaman produk atau jasa yang dihasilkan berserta tantangan untuk memulai bisnis yang semakin tidak mudah. Salah satu utama merupakan fondasi dasar untuk menyiapkan tenaga yang tangguh adalah dimulai dari generasi milenial. Kaum muda atau yang disebut Generasi milenial dikenal dengan generasi yang dekat dengan perkembangan teknologi akibatnya semakin mudah bersosialisasi, bergaul dan sering menggunakan sosial media dan utama sebagai sarana untuk berbisnis.

Semakin banyak produk dan jasa yang ditawarkan maka akan semakin mempengaruhi gaya hidup dimana kadang kala orang yang berpenghasilan pas pasan tapi bergaya cukup mewah seperti untuk jalan-jalan, makan, ngopi ataupun gaya berpakaian dan menggunakan smartphone terbaru dan masih banyak lagi. Berdasarkan data sensus BPS, milenial mencapai 69.699.972 jiwa atau setara 25.80% dari total penduduk Indonesia. Generasi milenial termasuk generasi yang cukup istimewa dengan usia produktif dan mengalami perubahan teknologi menuju era digitalisasi.

Pada dunia bisnis, teknologi dapat membantu mengelola bisnis, membuat bisnis lebih efisien, menyederhanakan bisnis, dan mempermudah bisnis bagi pedagang dan pelanggan. Milenial juga lebih berpikiran terbuka, karena mudah mendapatkan informasi dari lingkungan dan sumber yang berbeda untuk membuka perspektif yang berbeda. Kemampuan tersebut mampu menghasilkan ide dan rencana bisnis yang lebih kreatif, tidak terduga dan dapat memberikan solusi yang lebih banyak kepada masyarakat. Milenial juga bisa mengambil risiko dengan tindakan mereka, tapi hati-hati.

Kreativitas generasi milenial dalam berbisnis dapat menciptakan produk atau jasa baru, mengembangkan lebih lanjut jasa atau produk yang sudah ada, memilih dan mengembangkan nama industri, pemasaran terutama dilakukan secara *online*, misalnya melalui media sosial dan belanja *online*, desain perusahaan harus menggabungkan Jalan yang membuatnya lebih menarik dan mendiversifikasi produk. Contoh bisnis yang bisa dijalankan oleh kaum milenial adalah hotel, sembako, fashion, produk kosmetik dan kecantikan, produk kesehatan, dan kedai kopi. Mereka biasanya tertarik berwirausaha karena tertarik dan senang, siap menanggung resiko bisnis, mandiri dan

ingin tahu, menambah penghasilan, meningkatkan keterampilan dan bisa bermanfaat bagi banyak orang.

Generasi milenial merupakan salah satu generasi yang saat ini aktif dalam dunia kerja dan pemanfaatan teknologi digital. Sesuai agenda Pembangunan 2019-2024, peran aktif generasi milenial di bidang bisnis dapat mendukung peningkatan ekonomi Indonesia. Banyak generasi millennial kini mentransformasi dunia tempat kita tinggal. Generasi ini terus berkembang dan memberikan dampak, dunia bisnis juga mulai melihat peningkatan perubahan yang dibawa oleh generasi ini. Pembelajaran dari pandemi Covid-19 dilakukan pada generasi milenial, generasi yang baru saja lulus sekolah ataupun lulus strata satu. Banyaknya perusahaan besar yang merumahkan bahkan mengurangi karyawan secara otomatis akan mengurangi jumlah lapangan kerja yang tersedia.

Gaya hidup generasi milenial yang cenderung sangat dekat. sebagai pencipta teknologi tersebut, bukan hanya sebagai pengguna. Terkait dengan status sebagai siswa, paling tidak siwa mampu memanfaatkan setiap teknologi yang tersedia untuk kebutuhan pendidikan dan kehidupannya. Dengan adanya perkembangan media social, tentu saja dapat dimanfaatkan oleh generasi milenial untuk memulai usaha atau bisnis dimasa pandemi (Mirza, 2019). Melalui media social seperti Facebook, Instagram, Twitter atau menggunakan platform toko *online*. Mereka dapat menawarkan barang dagangan tanpa harus berkeliling. Lalu kenapa milenial harus memiliki bisnis? Hal ini dikarenakan beberapa alasan. Pertama, generasi milenial cerdas teknologi. Milenial dibesarkan dengan teknologi, sejak awal menginjak sekolah dasar milenial benar-benar sudah menjadi pionir masa depan teknologi.

Generasi milenial bisa menggunakan teknologi untuk kebaikan, bukan hanya untuk bersosialisasi. Dan sekarang teknologinya sudah mempengaruhi bisnis saat ini. Teknologi telah memberikan pendekatan baru dan lebih baik tentang bagaimana mengelola bisnis, membuat transaksi lebih cepat, lebih efisien, dan lebih nyaman. Kedua, Generasi milenial berpikiran terbuka. Dengan akses ke Internet, mereka telah meneliti berbagai sudut pandang yang melampaui sudut pandang teman dan keluarga mereka. Kualitas ini melayani pemilik bisnis dan wirausahawan milenial dengan baik karena mereka mendorong ide dan rencana bisnis *out-of-*

*the-box* dari karyawan, merangkul kreativitas, dan menyadari bahwa cara saat ini dalam melakukan sesuatu belum tentu yang terbaik. Ketiga, generasi milenial siap mengambil risiko. Milenial mengambil risiko besar untuk memulai bisnis mereka sendiri, tetapi mereka selalu diperhitungkan. Sementara generasi sebelumnya mungkin mengandalkan pemerintah untuk jaminan sosial atau program pensiun dari pemberi kerja seumur hidup, kaum milenial telah mengalami lanskap ekonomi di mana mengambil risiko untuk bertaruh pada diri mereka sendiri sebenarnya merupakan pilihan yang sangat layak.

Berdasarkan hasil pengamatan, masih banyak dijumpai kaum milenial siswa SMA Muhammadiyah 8 Cerme yang belum mengelola waktu dan kemampuan dengan baik, mengeluarkan uang tanpa rencana, tidak memiliki tabungan, belum memahami kemampuan diri yang dikreasikan menjadi sumber pendapatan. Hal-hal tersebut tentunya perlu motivasi yang kuat, meningkatkan disiplin, sehingga pada akhirnya kinerja yang dihasilkan optimal. Seorang generasi milenial harus mengelola masa muda dengan baik. Desa Morowudi banyak UMKM sehingga para siswa diharapkan dapat menjadi bagian dalam kegiatan bisnis untuk menjadi reseller.

Pengabdian masyarakat adalah salah satu kegiatan yang bertujuan membantu masyarakat di wilayah tertentu dalam beberapa aktivitas dan utamanya memberi kontribusi nyata pada kehidupan masyarakat di daerah tersebut. Salah satu kawasan yang menjadi lokasi pengabdian adalah di SMAM 8 Morowudi, Cerme, Gresik SMAM 8 Cerme, merupakan sekolah tingkat Atas di kalangan Muhammadiyah. Visi yaitu terwujudnya sistem pendidikan di SMAM 8 Cerme yang berwawasan ilmu pengetahuan, unggul, disiplin, inovatif, bermutu, islami dan berwawasan lingkungan hidup dengan sarana dan prasarana yang memadai. menyelenggarakan pendidikan berorientasi pada alam sebagai perwujudan *rahmatam lil alamin*.

Sekolah ini juga menyelenggarakan pembelajaran mengintegrasikan nilai-nilai ajaran islam dalam setiap pembelajaran, meningkatkan mutu relevansi Pendidikan yang memberikan kecakapan hidup, memberikan ketrampilan, pengetahuan dan sikap kompetensi tinggi agar dapat hidup mandiri. Hal ini terbukti dalam kegiatan pembelajaran sehari-hari selalu saling membantu dalam pengembangan akhlak mulia dengan metode keteladanan, mengembangkan sifat kepemimpinan, dan jiwa kewirausahaan.

Teknologi yang dapat digunakan untuk melakukan pengembangan bisnis salah satunya dengan memanfaatkan sosial media diantaranya menawarkan bisnis melalui Face book, intagram ataupun *online* lainnya. Para siswa dan guru diharapkan memulai bisnis dari kemampuan dasar ataupun dari ketrampilan yang dimiliki sehingga jika bisnis yang dilakukan merupakan *passion* maka lebih mudah untuk mengembangkannya.

Pada program pengabdian masyarakat kali ini merupakan program berkelanjutan setelah tahun 2023 mengambil topik tentang *mental healthy* dan pengelolaan keuangan wanita dalam peran ganda. Salah satu langkah yang dapat dilakukan adalah membuat kaum milenial mandiri dan mengelola keuangan dengan baik. Pengabdian ini bertujuan untuk memberikan ruang pembelajaran dalam bidang bisnis dengan berbagai macam materi antara lain penumbuhan ide bisnis, mempertahankan bisnis, pengelolaan keuangan pribadi dan bisnis, meningkatkan motivasi diri dalam pengembangan bisnis. Diharapkan para siswa dan guru yang terlibat akan dapat memulai kegiatan bisnis dari yang paling sederhana dan tentunya tidak banyak membutuhkan modal seperti menjadi reseller produk pakaian atau makanan frozen. Bisnis ini tidak membutuhkan modal banyak dan dapat dikatakan tidak memiliki resiko karena barang diambil dari pihak lain.

## METODE

Program pengabdian masyarakat ini ditawarkan tim pengabdian Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Gresik dengan beberapa metode pendekatan yang dapat membantu dalam menyelesaikan masalah dengan mitra siswa SMA Muhammadiyah 8 Cerme adalah. Berikut adalah rincian tiap tahapan yang dilaksanakan:

### 1. Tahap Persiapan

Penyusunan program kerja agar kegiatan yang dilaksanakan menjadi lebih teratur dan terarah. Program ini meliputi semua hal-hal yang bersifat teknis, manajerial dan penjadwalan (*time schedule*). Melakukan penyusunan modul meliputi teknik pendampingan, penanganan dan penyuluhan berkesinambungan. Persiapan sarana dan prasarana pelatihan meliputi penyediaan sarana dan prasarana tempat pelatihan dan penyuluhan. Menyiapkan koordinasi lapangan yang akan dilakukan oleh Tim.

## 2. Tahap Pelaksanaan

- a. Sosialisasi tentang pentingnya memiliki bisnis sejak muda dengan mengatur keuangan.

Sosialisasi ini bertujuan untuk menjelaskan lebih rinci solusi pemecahan permasalahan tentang kegiatan berbisnis mulai muda dan pengelolaan keuangan. Sosialisasi dilakukan secara tatap muka bersama siswa siswi dan guru SMAM 8 Cerme Gresik. Bersamaan dengan melakukan pemaparan materi, tim pelaksana menayangkan video yang telah dibuat oleh tim pelaksana di Youtube.

Berkaitan kegiatan bisnis yang mudah untuk dilakukan. Kegiatan ini dihadiri oleh Kepala sekolah beserta guru dan siswa siswi SMAM 8 Cerme Gresik.

- b. Sosialisasi dan Pelatihan Bisnis

Sosialisasi selanjutnya bertujuan untuk menjelaskan mengenai mekanisme *manage* atau mengatur waktu dan keuangan. Bersamaan dengan melakukan pemaparan materi, tim pelaksana menayangkan video yang telah dibuat oleh tim pelaksana di Youtube. Sosialisasi ini dilakukan secara tatap muka yang selanjutnya dilakukan pelatihan. Hal ini merupakan tindak lanjut dari kegiatan sosialisasi yang telah dilaksanakan. Pelatihan ini melalui metode praktek langsung dilapangan dimana para peserta diminta memahami bisnis dan melakukan pengelolaan keuangan.

## 3. Tahap Monitoring dan Evaluasi

Monitoring dilakukan secara intensif oleh tim pelaksana setiap kegiatan berlangsung untuk memastikan agar pelaksanaan kegiatan dapat berjalan sesuai rencana. Evaluasi dilakukan sejalan dengan monitoring melalui media Whatsapp group, sehingga jika ada kendala akan segera diselesaikan. Evaluasi dilakukan setiap tahap kegiatan, adapun rancangan evaluasi memuat uraian bagaimana dan kapan evaluasi akan dilakukan dengan kriteria, indikator pencapaian tujuan dan tolok ukur yang digunakan untuk menyatakan keberhasilan dari kegiatan yang dilakukan. Memberikan bimbingan kepada mitra agar tetap terus menggiatkan serta memahami arti penting mengelola keuangan bagi milenial.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Bisnis

Kaum milenial menghabiskan 85% waktunya untuk menggunakan gadget. Dengan teknologi yang semakin canggih serta perkembangan media sosial yang beraneka ragam, maka perpaduan ini akan menimbulkan dampak *positive* maupun *negative*. Pengaruh *positive* diantaranya adalah pengembangan potensi diri untuk memiliki bisnis baik secara *online* maupun *offline*. Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan saat bisnis *online* dan *offline*

1. Kenali kemampuan dan keahlian utk membantu memilih ide bisnis rumahan yg tepat.
2. Pertimbangkan modal dan peralatan yang dimiliki, sesuaikan modal dengan bisnis *online* yang hendak dilakukan.
3. Mencari tahu peluang pasar dengan riset sederhana
4. Melihat rata-rata harga dari para kompetitor
5. Menentukan model bisnis *online /offline* rumahan yang sesuai
6. Melakukan pemasaran bisnis melalui berbagai kanal seperti media sosial dan membagikan

Pengembangan bisnis secara *online* yang dapat dilakukan diantaranya:

1. Menjual makanan
2. Bisnis makanan merupakan salah satu ide usaha *online* dari rumah yang cukup menjanjikan. Untuk bisnis ini bisa membuat sendiri atau mengambil dari pihak lain.
3. *Content writer*  
Penulis konten merupakan alternatif bisnis jasa yang bisa dilakukan di rumah dan kemudian mengirim konten yang ditulis ke berbagai media massa digital
4. Usaha *reseller*  
Tidak perlu stok barang berlebih, dengan menjadi reseller hanya perlu membuat akun *e-commerce* dan bekerja sama dengan wholesaler
5. Kursus *online*  
Era saat ini, banyak orang ingin menambah dan mengembangkan kemampuan. Bisa menggunakan kanal *e-learning* yang telah tersedia atau membuat website sendiri untuk usaha kursus *online*

6. *You Tuber*

Dapat membuka profesi dgn memanfaatkan kemampuan berpikir kreatif, editing video serta peralatan yang memadai.

7. *Freelance*

Untuk menjadi pekerja lepas, perlu memiliki kemampuan seperti mengajar, design grafis, menulis dll

8. *Content Creator*

Jika memiliki kepercayaan diri yang tinggi, dan memiliki skill yang dapat bermanfaat bagi pihak lain baik berupa foto, video yang relevan dengan kebutuhan masyarakat.

Pengembangan bisnis secara *offline* yang dapat dilakukan diantaranya:

1. Jasa cuci motor
2. Jasa laundry kiloan
3. Jasa kurir
4. Jual pulsa elektrk dan paket internet
5. Jasa jahit
6. Jasa foto dan video
7. Jual ikan dan tanaman hias
8. Jual barang second preloved
9. Jual produk handmade

Tips yang perlu dilakukan dalam bisnis rumahan

1. Berani, tangguh dan jangan takut gagal
2. Pelajari pengelolaan administrasi yang baik
3. Pilih ide sesuaikan dengan minat
4. Tentukan visi dan misi
5. Hitung kebutuhan modal dan sesuaikan dengan kemampuan
6. Tentukan waktu yang tepat untuk memulai

## B. Pengelolaan keuangan

Generasi milenial dikenal dengan perilaku konsumtif, berdasar survey OJK 2021 menunjukkan 51% uang milenial dihabiskan untuk keperluan konsumtif. Sehingga diperlukan Upaya berikut ini:

1. Memiliki tujuan jelas dan rencana keuangan yang jelas. Proporsi keuangan dapat dilakukan dengan perbandingan 50:30:20 artinya 50% untuk biaya hidup sehari hari dalam 1 bulan, 30% untuk tabungan, investasi dan kebutuhan finansial lainnya, 20 % untuk kebutuhan tidak terduga (dana darurat)
2. Menghitung jumlah uang secara berkala. Tabungan merupakan item yang

seyogyanya tidak diambil, kecuali dalam kondisi mendesak.

3. Jangan berhutang

Saat ini berkembang dompet digital yang menawarkan fitur *pay later*, yang sebenarnya sama dengan hutang

4. Memiliki dana darurat

Dalam pengelolaan keuangan menabung dan investasi menjadi sangat penting. SIP yaitu saving, investment dan protection. Menabung harus menjadi kebiasaan sejak awal, investasipun harus dipahamkan dari awal selanjutnya perlindungan, Pengelolaan keuangan penting dengan memisahkan keuangan bisnis dan keuangan pribadi

1. Mudah mengatur cashflow dan mengetahui total aset
2. Menghindari resiko uang terpakai
3. Cermat mengelola keuntungan
4. Mudah melakukan pencatatan keuangan

Berdasarkan Evaluasi yang dilakukan bersama anatar tim pengabdian Prodi Manajemen FEB UMG dan pihak siswa juga guru SMA Muhammadiyah 8 Cerme Gresik, maka perlu dilakukan langkah sistematis sebagai upaya penguatan bisnis dan pengelolaan keuangan, secara *integrative* dengan aktivita sebagai berikut:

1. Melakukan pelatihan bagi siswa terkait bisnis
2. reseller
3. Mengikuti kegiatan lomba kewirausahaan yang akan lebih memacu siswa untuk membuat produk atau bisnis sesuai kemampuan
4. Secara berkesinambungan melakukan komunikasi dengan siswa SMA Muhammadiyah 8 Cerme untuk lebih mengarahkan dan memotivasi dalam bisnis sejak awal.



Gambar 1. Suasana Diskusi Pelatihan Bisnis dan Pengelolaan Keuangan di Aula SMAM 8 Cerme.

Pada gambar 1 diatas adalah saat pemaparan materi tentang bisnis yang dapat dilakukan oleh siswa SMAM 8 Cerme, kegiatan tersebut ditutup dengan Tanya jawab dan diskusi aktif yang melibatkan peserta.

Desember 2023, dari  
<https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd>

## SIMPULAN

Berdasar hasil kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat disimpulkan bahwa:

1. Peserta siswa SMAM 8 Cerme perlu menggali potensi diri dan menyesuaikan dengan kemampuan sebagai dasar dalam melakukan bisnis awal.
2. Peserta dapat memahami bagaimana cara untuk memulai dan mengelola bisnis serta mengelola keuangan dengan memisahkan dana bisnis dan dana pribadi. Hal ini terbukti pada kasus-kasus yang diberikan pada sesi menggali potensi dapat di selesaikan dengan baik.
3. Peserta dapat memahami bagaimana cara untuk menyesuaikan bisnis dan kemampuan diri serta kemampuan keuangan. Hal ini terbukti pada kasus-kasus yang diberikan pada sesi menggali potensi dapat di selesaikan dengan baik.

Mengingat besarnya manfaat kegiatan pengabdian masyarakat utama pada siswa SMAM 8 Cerme, maka selanjutnya perlu:

1. Mengadakan pelatihan serupa tingkat lanjutan ketika sudah memiliki produk yang dihasilkan dan lebih bersifat pendampingan
2. Adanya kesinambungan dan monitoring program pasca kegiatan pengabdian.

## DAFTAR PUSTAKA

Fabiana Meijon Fadul. (2019). Perencanaan Usaha Yang Berbasis Ekonomi Kreatif Bagi Kelompok Milenial. Perencanaan Usaha Yang Berbas Ekon Kreat Bagi Kelompok Milenial.

Indrayani L, Bambang Permadi W, Ulfah Arini D, Amin P (2021). Menciptakan wirausaha milenial dalam pelatihan strategi perencanaan bisnis. *Dedication J Pengabdian Masyarakat*. *Online* melalui 5(1):95–104. Available from: <https://doi.org/10.31537/dedication.v5i1.44>

Mirza, A.D., 2019. Milenial cerdas finansial. CV Jejak (Jejak Publisher). Otoritas Jasa Keuangan. (2023). Menjadi Milenial yang cerdas Keuangan. Diakses pada 30