

**LAPORAN AKHIR PKM PORTOFOLIO  
YANG DIAJUKAN KE LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA  
MASYARAKAT**



**STRATEGI PENYUSUNAN RENCANA BISNIS PADA UKM**

**Disusun oleh:**

**Ketua Tim**

**Drs. M. Tony Nawawi, MM NIDN/NIK: : 0321036301/10191031**

**Anggota:**

**Gemitalia Avisca NIM: 115200243**

**Kevin Karsten NIM: 115200219**

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI & BISNIS  
UNIVERSITAS TARUMANAGARA  
JAKARTA  
DESEMBER 2022**

**HALAMAN PENGESAHAN**  
**LAPORAN PORTOFOLIO PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**  
**Periode 1 Tahun 2022**

1. Judul PKM **STRATEGI PENYUSUNAN RENCANA BISNIS PADA UKM**
2. Nama Mitra PKM
3. Ketua Tim Pelaksana
- A. Nama dan Gelar : Drs. M. Tony Nawawi, MM..
- B. NIDN/NIK : 0321036301/10191031.
- C. Jabatan/Gol. : Lektor.
- D. Program Studi : S1 Manajemen.
- E. Fakultas : Ekonomi & Bisnis
- F. Bidang Keahlian : Ilmu Manajemen.
- H. Nomor HP/Tlp : 081906461741.
4. Anggota Tim PKM
- A. Jumlah Anggota (Mahasiswa) : 2 orang
- B. Nama & NIM Mahasiswa 1 : Gemitalia Avisca: 115200243.
- C. Nama & NIM Mahasiswa 2 : Kevin Karsten NIM: 115200219
5. Lokasi Kegiatan Mitra :
- A. Wilayah Mitra : Kampung Maruga
- B. Kabupaten/Kota : Tangerang selatan
- C. Provinsi : Banten
6. Metode Pelaksanaan : ~~Luring~~/Daring (pilih)
7. Luaran yang dihasilkan : Prosiding-Jurnal.
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : ~~Januari-Juni~~/Juli-Desember (pilih)
9. Pendanaan
- Biaya yang diusulkan : Rp.8.000.000

Jakarta, 8 Desember 2022

Menyetujui,  
Ketua LPPM



Ir. Jap Tji Beng, Ph.D.  
NIK:10381047

Ketua Pelaksana



Drs. M. Tony Nawawi, MM.  
NIDN:0321036301/10191031

## ABSTRAK

Strategi rencana bisnis sangat penting bagi seorang pengusaha dalam menjaga keberlanjutan usaha, melalui rencana bisnis dapat memberikan panduan operasi usaha di masa yang akan datang. Bisnis dikatakan sukses jika dapat memiliki strategi rencana bisnis yang matang. Kegiatan PKM bertujuan untuk membantu UKM/UMKM memahami pentingnya strategi rencana bisnis dalam menjalankan suatu bisnis terutama menjaga kelangsungan hidup usaha. Mitra kegiatan bergerak pada usaha kuliner, dengan merek Pawon Emak yang menyediakan berbagai jenis produk kuliner antara lain snack box, nasbox, tumpeng, kueh ultah, aneka jajanan pasar, aneka masakan, catering, donat & bolu-boluan. Dalam hal pelaksanaan usaha mitra memerlukan strategi rencana bisnis terutama dalam menjaga keberlanjutan usaha, namun mitra menghadapi permasalahan dalam memahami strategi rencana bisnis secara optimal. Hal ini dikarenakan minimnya pengetahuan mitra tentang hal yang harus diketahui mitra dalam rencana bisnis. Untuk itu kegiatan PKM bertujuan membantu mitra meningkatkan pengetahuan mitra dalam hal pengenalan strategi rencana bisnis secara optimal. Metode yang ditawarkan pada kegiatan ini adalah pelatihan/sosialisasi melalui secara daring melalui Zoom meeting. Materi yang akan disampaikan meliputi: pengenalan strategi, manfaat rencana bisnis, format rencana bisnis dan lainnya. Hasil kegiatan menunjukkan kegiatan pelatihan telah terlaksana dengan lancar, mitra berantusias dalam memahami materi yang disampaikan ketua, dan hasil evaluasi menunjukkan terjadinya peningkatan pengetahuan mitra dapat memahami pentingnya strategi rencana bisnis dalam menjalankan usaha.

Key word: rencana bisnis kewirausahaan, kelangsungan hidup, UMKM

## DAFTAR ISI

|   | Hal. |
|---|------|
| HALAMAN JUDUL   |      |
| HALAMAN PENGESAHAN  |      |
| RINGKASAN   |      |
| PRAKATA   |      |
| DAFTAR ISI  |      |
| BAB I PENDAHULUAN.....  | 1    |
| A. Analisis Situasi.....  | 1    |
| B. Permasalahan Mitra.....  | 4    |
| <br>  |      |
| BAB II SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN.....  | 5    |
| A. Solusi Permasalahan.....   | 5    |
| B. Luaran Kegiatan PKM.....   | 5    |
| <br>  |      |
| BAB III METODE PELAKSANAAN.....   | 7    |
| A. Langkah-Langkah/Tahapan Pelaksanaan .....  | 8    |
| B. Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM.....  | 8    |
| C. Uraian Kepakaran Dan Tugas Masing-Masing Anggota<br>Tim.....   | 9    |
| <br>  |      |
| BAB IV HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI .....  | 10   |
| <br>  |      |
| BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN .....   | 23   |
| <br>  |      |
| DAFTAR PUSTAKA.....   | 24   |
| <br>  |      |
| Lampiran  |      |
| 1. Materi yang disampaikan pada saat kegiatan PKM (misalnya ppt, artikel, makalah, modul atau materi dalam bentuk lainnya); |      |
| 2. Foto-foto kegiatan dan Video (jika ada berupa link video)  |      |
| 3. Luaran wajib   |      |
| 4. Luaran tambahan  |      |
| 5. Poster   |      |



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Analisis Situasi

Permasalahan Covid19, telah dianggap sebagai penghalang bagi kemajuan UKM. Oleh karena itu para UKM perlu menggiatkan usaha, dengan menggunakan pola baru sesuai kondisi yang ada. Penting bagi UKM menyusun rencana bisnis yang sesuai, dan berdampak dengan Covid-19. Bukan menjadikan masalah pandemi Covid-19 sebagai faktor penghambat, tetapi perlu menyusun rencana bisnis yang lebih baik. Rencana bisnis adalah alat praktis bagi pengusaha untuk digunakan dalam merancang usaha mereka. Alat ini membantu pengusaha untuk merencanakan ide bisnis sebelum mengambil tindakan (Corbett & Katz, 2016). Kelayakan ide kewirausahaan telah dinilai dengan analisis kelayakan dan studi. Menurut Frederick, Kuratko dan Hodgetts (2006), bagi seorang pengusaha rencana bisnis memberikan panduan operasi perusahaan dengan membuat rencana untuk masa yang akan datang dan menyusun strategi untuk mencapai suksesnya

Rencana bisnis diperlukan dalam upaya mengatasi permasalahan UKM, rencana bisnis merupakan ringkasan tertulis mengenai usulan pendirian usaha oleh UKM berisi rincian kegiatan operasi, rencana keuangan, peluang, strategi pemasaran, serta keterampilan dan kemampuan manajer. Rencana yang disusun merupakan bukti tertulis bahwa UKM telah melakukan bisnis dengan memanfaatkan peluang bisnis, dan siap untuk melaksanakan sebuah ide bisnis baru dengan menentukan arah usaha yang ingin dicapai. Bryson (2011) memandang perencanaan sebagai proses yang sadar dan sistematis yang menyediakan peta jalan bagi organisasi untuk mengejar visi dan tujuan organisasinya Scarborough dan Cornwall (2016) Rencana bisnis adalah ringkasan tertulis dari seorang wirausaha yang mengusulkan bisnisnya, rincian operasional dan keuangan, peluang pemasaran dan strategi, dan keterampilan dan kemampuan manajernya. McKeever (2014) mengemukakan bahwa rencana bisnis adalah rencana tertulis memuat gambaran dan tujuan bisnis, cara kerja dan rincian keuangan/permodalan susunan para pemilik dan manajemen dan bagaimana cara mencapai tujuan bisnisnya. Zimmerer dan Scarborough (2008) menyatakan bahwa rencana bisnis adalah ringkasan tertulis mengenai usulan

pendirian perusahaan oleh wirausahawan yang berisi rincian kegiatan operasi, rencana keuangan, peluang, strategi pemasaran, serta keterampilan dan kemampuan manajer. Rencana yang disusun merupakan bukti tertulis bahwa wirausahawan telah melakukan penelitian yang diperlukan, mempelajari tentang adanya peluang bisnis, dan siap untuk melaksanakan sebuah ide bisnis baru dengan menentukan arah perusahaan, tujuan, tempat yang ingin dituju, dan cara untuk mencapainya. Singkatnya, rencana bisnis merupakan asuransi terbaik wirausahawan untuk mencegah terjadinya kegagalan dalam mendirikan dan mengelola perusahaan. Rencana bisnis juga bermanfaat untuk membantu para pengusaha agar dapat memimpin perusahaan dengan sukses. Walaupun rencana bisnis akan memberikan panduan dalam mencapai kesuksesan suatu usaha, Namun kecenderungan pelaku usaha termasuk UKM kurang memperhatikan cara menyusun rencana bisnis. Sehingga kegiatan usaha yang dilakukan kebanyakan hanya berdasarkan insting semata, tidak terstruktur dan terdokumentasi secara lengkap.

Mitra yang menjadi tempat kegiatan adalah usaha kuliner dengan merek Pawon Emak dirintis sejak awal Januari 2019. Dengan latar belakang untuk memenuhi kebutuhan hidup yang semakin banyak, sehingga mitra merasa perlu membantu suami dalam memenuhi kebutuhan keluarga. Awal ini lah yang menyebabkan mitra memulai usaha kecil-kecilan, agar dapat meringankan beban suami. Awalnya Pawon Emak hanya menjual Jajan Pasar. Sedikit demi sedikit menyisihkan dana untuk membeli alat-alat masak lainnya. Sampai saat ini Pawon Emak sudah bisa melayani snack box, nasbox, tumpeng, kueh ultah, aneka jajan pasar, aneka masakan, catering, donat & bolu-boluan. Walaupun setiap hari banyak yang order. Harapan Pawon Emak bisa menopang kehidupan keluarga sepenuhnya. Mengembangkan usaha Bersama suami menjadi impian mitra. Untuk itu mitra terus memperhatikan upaya yang perlu dilakukan dalam menjaga kelangsungan hidup usaha. Sampel Foto produk yang dihasilkan mitra adalah:



Gambar 1. Produk Mitra

Berbagai jenis usaha dan potensi yang dimiliki mitra, sudah seharusnya memiliki rencana bisnis yang lebih baik.. Julian (2013) mengungkapkan bahwa banyak manajer UKM belum memiliki pengetahuan yang memadai perencanaan strategis. Sehingga partisipasi UKM masih tergolong rendah dalam proses rencana . Mitra cukup kooperatif dalam variasi makanan yang dijual, memiliki skill dalam mengolah bahan baku menjadi produk yang bernilai jual, adanya permintaan produk yang dihasilkan dan banyak lagi sumber potensi mitra. Untuk itu penting bagi mitra dapat melakukan usaha dengan membuat rencana bisnis yang baik dan benar. Tim



dosen dan mahasiswa berkeinginan untuk membantu melakukan memberikan pembekalan tentang strategi rencana bisnis pada mitra. Agar usaha yang akan dijalankan maupun yang sedang berjalan dapat lebih ditingkatkan, dan menjaga keberlanjutan usaha mitra di masa depan.

#### B. Permasalahan mitra

Dari hasil observasi yang dilakukan kepada mitra tentang rencana bisnis masih terbatasnya mitra dalam meningkatkan perencanaan usaha, sehingga usaha yang dijalankan kurang teratur. Pentingnya bagi mitra memahami rencana bisnis, agar usaha yang dijalankan dapat memiliki arah yang jelas. Namun keterbatasan pengetahuan mitra rencana bisnis menjadi suatu permasalahan yang cukup serius, apalagi untuk memajukan usaha. Untuk itu Tim PKM unta merasa perlu mentransfer *knowledge* kepada mitra dalam menjaga kelangsungan hidup melalui pengenalan tentang rencana bisnis. Yang menjadi permasalahan pokok yang akan diselesaikan pada kegiatan PKM adalah Bagaimana mengoptimalkan pengetahuan mitra tentang penyusunan rencana bisnis yang penting bagi mitra dalam menjaga keberlanjutan usaha.

## BAB II

### SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN

#### A. Solusi Permasalahan

Untuk mengatasi prioritas masalah yang dihadapi mitra, maka solusi yang ditargetkan selesai dari kegiatan pengabdian masyarakat ini terkait dengan pembekalan pengetahuan tentang hal yang perlu diperhatikan mitra dalam menyusun strategi rencana bisnis . **Solusi transfer knowledge** tentang hal yang perlu menjadi perhatian mitra untuk menjaga keberlanjutan usaha di masa depan adalah :

1. Mengenalkan tentang strategi rencana bisnis
2. Mengenalkan pentingnya strategi rencana bisnis ,
3. Elemen dalam rencana bisnis.
4. Kriteria penilaian rencana bisnis
5. Format rencana bisnis.

**Spesifikasi** tersebut diberikan pada UKM sebagai bekal menambah wawasan dalam meningkatkan keberlanjutan usaha . Target kegiatan PKM ini, yaitu berupa peningkatan pengetahuan bagi mitra dalam berwirausaha

#### B. Luaran

**Tabel 1 Luaran Kegiatan**

| No                                 | Jenis Luaran                               | Keterangan |
|------------------------------------|--|------------|
| <b>Luaran Wajib</b>                |  |            |
| 1                                  | Publikasi ilmiah pada jurnal ber ISSN atau | Ada        |
| 2                                  | Prosiding dalam Temu ilmiah                | --         |
| <b>Luaran Tambahan (boleh ada)</b> |  |            |
| 1                                  | Publikasi di jurnal Internasional          | --         |

|   |                                |      |
|---|--------------------------------|------|
| 2 | Publikasi di media massa       |      |
| 3 | Hak Kekayaan Intelektual (HKI) | Ada  |
| 4 | Teknologi Tepat Guna (TTG)     | ---- |
| 5 | Model/purwarupa/karya desain   | --   |
| 6 | Buku ber ISBN                  | --   |
| 7 | Video kegiatan                 | --   |

## **BAB III**

### **METODE PELAKSANAAN**

#### **A. Langkah-Langkah / Tahapan Pelaksanaan**

Kegiatan sosialisasi dilakukan untuk memberikan pembekalan kepada mitra, dalam memahami strategi rencana bisnis dalam berwirausaha. Banyak hal yang menjadi faktor bagi mitra untuk menjaga keberlanjutan usaha. Terdapat beberapa tahapan kegiatan selama proses sosialisasi berlangsung adalah:

- a. Pelaksana PKM menyiapkan materi yang akan disampaikan ke mitra
- b. Pelaksana PKM sebagai tutor menghubungi pihak terkait, yaitu pemilik usaha untuk minta izin melakukan sosialisasi.
- c. Pelaksana PKM berkoordinasi dengan pemilik untuk mengikuti kegiatan sosialisasi.
- d. Pelaksana PKM melakukan pembagian tugas dengan mahasiswa yang membantu kegiatan
- e. Pelaksana PKM menyampaikan materi sosialisasi melalui ceramah, diskusi, dan tanya jawab. Secara daring melalui zoom meeting
- f. Pelaksana PKM menjelaskan tentang apa yang harus dilakukan dalam strategi rencana bisnis
- g. Pelaksana PKM meminta mitra untuk bertanya jika belum di mengerti dari materi yang disampaikan.
- h. Pelaksana PKM menanggapi respon mitra tentang materi yang sudah disampaikan dan melakukan evaluasi.

## B. Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM

Rencana kegiatan dalam rangka pemecahan masalah mitra seperti dalam Tabel 2 berikut ini:

**Tabel 2: Rencana Kegiatan & Partisipasi Mitra**

| No. | Rencana Kegiatan   | Partisipasi Mitra   |
|-----|--|---|
| 1   | Observasi awal ke mitra dan kajian literatur   | Tim mengamati permasalahan mitra , mengkaji berbagai literatur dan jurnal terkait |
| 2   | Melakukan kesepakatan dengsan mitra untuk melakukan kegiatan                         | Mitra memberikan kesepakatan untuk bekerja sama                                   |
| 3   | Membuat persiapan materi yang akan disampaikan                                       | Tim berdiskusi dan menyiapkan materi yang akan disampaikan ke mitra               |
| 4   | Membuat kesepakatan waktu pelaksanaan  | Mitra melakukan perjanjian dengan mitra mengenai waktu pelaksanaan                |
| 5   | Ketua tim meminta mhs bertugas Untuk menyiapkan <i>Zoom meeting</i>                  | Anggota tim mengirimkan kode zoom dan pascode                                     |
| 6   | Melakukan pelaksanaan pelatihan melalui <i>zoom meeting</i>                          | Tim mengirimkan kode zoom dan <i>pascode</i> ke mitra                             |
| 7   | Sosialisasi dilakukan ketua dibantu 2 mahasiswa dalam bentuk ceramah dan tanya jawab | Tim meminta mitra memberikan respon pada atas materi yang disampaikan             |
| 8   | Draf artikel luaran wajib  | Tim menyusun draf artikel luaran wajib  |
| 9   | Publikasi ilmiah pada jurnal   | Tim mempersiapkan publikasi ilmiah pada jurnal                                    |
| 10  | Pembuatan laporan dan luaran tambahan  | Tim membuat laporan ke LPPM, dan membuat luaran tambahan                          |

### C. Uraian kepakaran dan tugas masing-masing anggota tim.

Pihak yang terkait dengan kegiatan ini adalah: dosen dan mahasiswa dengan pembagian pelaksanaan tugas sebagai berikut:

**Tabel 3. Daftar Kegiatan Pengusul**

| No | Nama             | Bidang Keahlian | Tugas  |
|----|------------------|-----------------|--|
| 1  | M Tony Nawawi    | Manajemen       | <ul style="list-style-type: none"><li>• Melakukan perizinan</li><li>• Berkoordinasi dengan mitra</li><li>• Menentukan materi kegiatan</li><li>• Menentukan jadwal sosialisasi</li><li>• Menentukan metode</li><li>• Menyusun luaran</li><li>• Menyusun laporan</li></ul> |
| 2  | Gemitalia Avisca | Mahasiswa       | Membantu pelaksanaan zoom  |
| 3  | Kevin Karsten    | Mahasiswa       | Membantu menyusun anggaran   |

## BAB IV

### HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

#### A. Profil Usaha Mitra

Mitra kegiatan PKM merupakan usaha kuliner dengan merek Pawon Emak dirintis sejak awal Januari 2019. Dengan latar belakang untuk memenuhi kebutuhan hidup yang semakin banyak, sehingga mitra merasa perlu membantu suami dalam memenuhi kebutuhan keluarga. Awal ini lah yang menyebabkan mitra memulai usaha kecil-kecilan, agar dapat meringankan beban suami. Pertama kali Pawon Emak berdiri, hanya menjual Jajan Pasar. Sedikit demi sedikit menyisihkan dana untuk membeli alat-alat masak lainnya. Sampai saat ini Pawon Emak sudah bisa melayani snack box, nasbox, tumpeng, kueh ulah, aneka jajn pasar, aneka masakan, cating, donat & bolu-boluan Walopun g setiap hari banyak yang order. Harapan Pawon Emak bisa menopang kehidupan keluarga sepenuhnya. Mengembangkan usaha Bersama suami menjadi impian mitra. Untuk itu mitra terus memperhatikan upaya yang perlu dilakukan dalam menjaga kelangsungan hidup usaha. Sampel Foto produk yang dihasilkan mitra adalah:



Gambar 1. Produk Mitra

## **B. Model Ipteks yang ditransfer ke Mitra**

Kegiatan pengabdian masyarakat ini terkait dengan pembekalan pengetahuan tentang rencana bisnis yang disampaikan ke mitra adalah :

### **1. Pengertian Rencana Bisnis**

Scarborough dan Cornwall (2016:178) mengemukakan bahwa “*business plan is a written summary of an entrepreneur’s proposed business venture, its operational and financial details, its marketing opportunities and strategy, and its manager’s skills and abilities.*” Rencana bisnis adalah ringkasan tertulis dari seorang wirausaha yang mengusulkan bisnisnya, rincian operasional dan keuangan, peluang pemasaran dan strategi, dan keterampilan dan kemampuan manajernya. McKeever (2014:6) mengemukakan bahwa rencana bisnis adalah rencana tertulis memuat gambaran dan tujuan bisnis, cara kerja dan rincian keuangan/permodalan susunan para pemilik dan manajemen dan bagaimana cara mencapai tujuan bisnisnya. Zimmerer dan Scarborough (2008:183) menyatakan bahwa rencana bisnis adalah ringkasan tertulis mengenai usulan pendirian perusahaan oleh wirausahawan yang berisi rincian kegiatan operasi, rencana keuangan, peluang, strategi pemasaran, serta keterampilan dan kemampuan manajer. Rencana yang disusun merupakan bukti tertulis bahwa wirausahawan telah melakukan penelitian yang diperlukan, mempelajari tentang adanya peluang bisnis, dan siap untuk melaksanakan sebuah ide bisnis baru dengan menentukan arah perusahaan, tujuan, tempat yang ingin dituju, dan cara untuk mencapainya. Singkatnya, rencana bisnis merupakan asuransi terbaik wirausahawan untuk mencegah terjadinya kegagalan dalam mendirikan dan mengelola perusahaan.

### **2. Manfaat Rencana Bisnis**

Rencana bisnis bermanfaat bagi wirausaha dan pemilik dana/investor. Kuratko (2009:319), manfaat disusunnya sebuah rencana bisnis bagi wirausaha adalah sebagai berikut:

- a. Waktu, usaha, riset dan disiplin yang dibutuhkan meletakkan rencana bisnis sebagai pendorong bagi wirausaha untuk melihat usahanya secara kritis dan objektif.
- b. Analisis persaingan, ekonomi, dan keuangan yang terdapat dalam rencana bisnis, menempatkan wirausaha untuk teliti dan berhati-hati mengenai asumsi kesuksesan usahanya.



- c. Seluruh aspek harus dimuat di dalam rencana bisnis, hal ini mengharuskan wirausaha mengembangkan dan menentukan strategi operasi dan hasil yang diharapkan untuk penilai (evaluator) luar.
- d. Rencana bisnis mengkuantifikasikan sasaran, menyediakan *benchmark* yang dapat diukur untuk membandingkan hasil *forecast* dengan hasil aktual.
- e. Rencana bisnis yang lengkap menyediakan wirausaha alat komunikasi untuk sumber dana dari luar.

### 3. Elemen Rencana Bisnis

Zimmerer dan Scarborough (2008:138) memberikan elemen-elemen yang harus diperhatikan dalam menyusun rencana bisnis, yaitu:

- a. Halaman judul dan daftar isi

Halaman judul harus berisi nama perusahaan, logo, dan alamat serta nama dan kontak informasi dari pendiri perusahaan. Daftar isi meliputi nomor halaman sehingga pembaca dapat menemukan bagian-bagian tertentu dari rencana di mana pembaca paling tertarik.

- b. Ringkasan eksekutif

Ringkasan harus singkat, maksimal dua halaman dan harus meringkas semua poin yang relevan dari usaha bisnis. Dalam ringkasan eksekutif harus menjelaskan hal berikut:

- Model bisnis perusahaan dan dasar keunggulan kompetitifnya.
- Target perusahaan dan manfaat produk dalam melayani kebutuhan pelanggan.
- Kualifikasi para pendiri dan karyawan.
- Proyeksi penjualan dan pendapatan, kebutuhan modal, tingkat pengembalian investasi, dan pelunasan pinjaman.

- c. Pernyataan visi dan misi

Mendeskripsikan tentang visi seorang wirausaha bagi perusahaan, nilai-nilai dan prinsip yang diterapkan, dan apa yang membuat bisnis tersebut berbeda dari yang lain dengan adanya keunggulan kompetitif yang dimiliki.

- d. Sejarah perusahaan

Bagian ini harus menggambarkan kapan dan mengapa perusahaan terbentuk, bagaimana perkembangannya dari waktu ke waktu, dan apa yang mau dicapai selanjutnya di masa depan.

e. Profil bisnis dan industri

Latar belakang dan gambaran dari industri atau segmen pasar di mana usaha baru akan beroperasi, menjelaskan tren industri yang signifikan, dan faktor-faktor yang menjadi kunci kesuksesan serta prospek untuk tahap pertumbuhan di masa depan.

f. Strategi bisnis

Strategi yang diperlukan dalam bertemu dan bersaing dengan kompetitor yang ada. Seorang wirausaha dapat menjelaskan bagaimana ia mendapatkan keunggulan kompetitif di pasar dan apa yang membedakan produk miliknya dengan yang ada di pasar.

g. Deskripsi produk dan layanan perusahaan

Seorang wirausaha harus dapat menjelaskan produk perusahaan secara keseluruhan, memberikan gambaran kepada pelanggan tentang bagaimana cara penggunaan dan keuntungan yang diperoleh dengan menggunakan barang atau jasanya.

h. Strategi pemasaran

Menentukan target pasar adalah salah satu bagian terpenting dan paling menantang dalam membangun rencana bisnis. Menciptakan bisnis yang sukses bergantung pada strategi pemasaran wirausaha dalam bagaimana menarik minat pelanggan sehingga mau dan mampu untuk membeli produk dan jasanya.

i. Analisis pesaing

Analisis setiap pesaing yang signifikan dan seberapa baik bisnis yang bersaing memenuhi kriteria penting yang menargetkan pelanggan yang sedang membuat keputusan pembelian mereka di antara berbagai perusahaan.

j. Deskripsi tim manajemen

Hal yang paling penting dalam kesuksesan perusahaan adalah kualitas manajemen, bagian keuangan, dan manajer perusahaan dalam mengambil keputusan.

k. Rencana operasi

Untuk melengkapi deskripsi bisnis, pemilik harus membuat bagan organisasi yang mengidentifikasi pekerjaan dalam bisnis dan memilih orang-orang yang berkualifikasi untuk menyelesaikan pekerjaan tersebut.

l. Proyeksi laporan keuangan

Membantu pengusaha menjalankan bisnisnya dengan efektif dan efisien, melakukan pemantauan terhadap kemajuan bisnis dan seberapa baik hasil yang

sebenarnya, apakah sesuai dengan asumsi utama yang dibuat dalam rencana bisnis.

m. Proposal pinjaman atau investasi.

Bagian proposal pinjaman atau investasi dari rencana bisnis harus berisi tentang tujuan pembiayaan, jumlah yang diminta, dan rencana pelunasan bagi investor. Proposal ini harus mencakup semua sumber pendanaan termasuk uang yang diinvestasi oleh pengusaha untuk bisnis ini.

#### 4. Kriteria Penilaian Rencana Bisnis

Zimmerer dan Scarborough (2008:149) menjelaskan kriteria yang digunakan oleh investor atau pemilik modal ketika menilai rencana bisnis, yang dikenal dengan sebutan 5C, yaitu:

a. *Capital*

Investor dan pemilik modal mengharapkan wirausaha telah memiliki modal investasi yang berasal dari pemilik yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan perusahaan ketika mengalami kesulitan dana.

b. *Capacity*

Persamaan kata dari *capacity* adalah arus kas. Investor harus yakin akan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban dalam melunasi pinjaman yang bersifat uang tunai.

c. *Collateral*

Jaminan meliputi aset yang diberikan wirausaha sebagai jaminan untuk membayar kembali pinjaman yang diberikan oleh investor.

d. *Character*

Sebelum memberikan pinjaman atau melakukan investasi dalam usaha, investor harus merasa puas dengan karakter pengusaha. Evaluasi karakter sering didasarkan pada beberapa faktor, yaitu seperti kejujuran, integritas, kompetensi, kepintaran, determinasi, kecerdasan, dan kemampuan.

e. *Conditions*

Kondisi menyangkut tingkat bunga, keadaan perekonomian nasional, tingkat pertumbuhan industri dan sebagainya. Hal tersebut mempengaruhi peluang wirausaha untuk memperoleh dana dari investor.

#### 5. Format Rencana Bisnis

Zimmerer dan Scarborough (2008:153) menjelaskan secara garis besar isi dari rencana bisnis sebagai berikut:

1) Ringkasan eksekutif

- a. Nama perusahaan, alamat dan nomor telepon
- b. Nama, alamat, dan nomor telepon semua orang-orang penting dalam perusahaan
- c. Uraian singkat mengenai perusahaan, produk dan jasa
- d. Uraian singkat mengenai pasar bagi produk dan jasa
- e. Uraian singkat mengenai strategi yang akan mengantarkan perusahaan menuju kesuksesan
- f. Uraian singkat mengenai pengalaman manajemen dan pengalaman teknis orang-orang penting di perusahaan
- g. Pernyataan singkat mengenai kebutuhan dana dan cara penggunaannya
- h. Bagan dan tabel yang memperlihatkan pokok-pokok perkiraan keuangan

2) Pernyataan visi dan misi

- a. Visi wirausaha terhadap perusahaan

Visi menjelaskan seperti apa dan akan menjadi apa perusahaan di masa depan.

Visi juga mengungkapkan tentang tujuan dan arah perusahaan.

- b. Penjelasan mengenai bidang bisnis yang dijalankan perusahaan
- c. Nilai-nilai dan prinsip yang dijalankan perusahaan
- d. Penjelasan mengenai keunikan perusahaan dan keunggulan kompetitifnya

3) Sejarah perusahaan (hanya untuk bisnis yang telah berjalan)

- a. Pendiri perusahaan
- b. Pokok-pokok mengenai keuangan dan operasional
- c. Prestasi yang telah dicapai

4) Profil bisnis dan industri

- a. Analisis industri

1) Latar belakang dan gambaran industri

Menjelaskan tentang pemikiran dasar dari usaha, yaitu tentang bagaimana cara memproduksi barang dalam jumlah besar sehingga barang tersebut dapat diperoleh dengan harga serendah mungkin namun dengan mutu yang tinggi.

2) Tren yang penting

3) Tingkat pertumbuhan

Proses perubahan kondisi perekonomian secara berkesinambungan menuju keadaan yang lebih baik selama periode tertentu.

4) Faktor kesuksesan di industri

b. Pandangan untuk pertumbuhan di masa depan

c. Tujuan perusahaan

1) Operasional

2) Keuangan

3) Lainnya

5) Strategi bisnis

a. Citra dan posisi yang diinginkan di pasar

b. Analisis SWOT

1) *Strengths* (kekuatan)

Kekuatan adalah sumber daya, keterampilan, atau keunggulan-keunggulan lain yang berhubungan dengan para pesaing perusahaan dan kebutuhan pasar yang dapat dilayani oleh perusahaan yang diharapkan dapat dilayani. Kekuatan adalah kompetisi khusus yang memberikan keunggulan kompetitif bagi perusahaan di pasar.

2) *Weaknesses* (kelemahan)

Kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan dan kapabilitas yang secara efektif menghambat kinerja perusahaan. Keterbatasan tersebut dapat berupa fasilitas, sumber daya keuangan, kemampuan manajemen dan keterampilan pemasaran dapat merupakan sumber dari kelemahan perusahaan.

3) *Opportunities* (peluang)

Peluang adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Kecenderungan yang ada merupakan salah satu sumber peluang, seperti perubahan teknologi dan meningkatnya hubungan antara perusahaan dengan pembeli atau pemasok merupakan gambaran peluang bagi perusahaan.

4) *Threats* (ancaman)

Ancaman adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi

sekarang atau yang diinginkan perusahaan. Adanya peraturan-peraturan pemerintah yang baru atau yang direvisi dapat merupakan ancaman bagi kesuksesan perusahaan.

c. Strategi kompetitif

1) Kepemimpinan biaya

Strategi bersaing yang ditujukan untuk pasar yang luas dan mengharuskan pembangunan fasilitas yang ada dalam skala efisien, pengurangan harga, pengendalian biaya, meminimalisir biaya seperti penelitian dan pengembangan.

2) Diferensiasi

Strategi yang dipersiapkan untuk mendapatkan hasil diatas rata-rata dalam mengembangkan sebuah bisnis tertentu. Loyalitas pada merek akan membuat sensitivitas pelanggan terhadap tingkat harga menjadi rendah.

3) Fokus

Strategi bersaing yang fokus pada kelompok pembeli atau geografis tertentu dan mencari keunggulan biaya pada segmen sasarannya.

6) Produk dan layanan perusahaan

a. Deskripsi

1) Fitur produk dan layanan

2) Keuntungan pelanggan

3) Jaminan

4) Keunikan

b. Perlindungan hak paten atau merek dagang

c. Deskripsi proses produksi (jika ada)

d. Penawaran produk atau layanan di masa depan

7) Strategi pemasaran

a. Target pasar

1) Profil demografis lengkap

2) Karakteristik pelanggan yang penting

b. Motivasi pelanggan untuk membeli

c. Ukuran dan tren pasar

1) Seberapa besar pasarnya?

2) Apakah tumbuh atau menyusut? Seberapa cepat?

- d. Periklanan dan promosi
  - 1) Media yang digunakan

Media yang paling efektif dan efisien untuk meraih pelanggan.

- 2) Biaya media
- 3) Frekuensi penggunaan
- 4) Rencana untuk membuat publisitas

- e. Harga

- 1) Struktur biaya

- a) Tetap

Jumlah biaya yang tidak berubah-ubah walaupun terjadi perubahan tingkat produksi.

- b) Variabel

Jumlah biaya yang berubah-ubah sesuai dengan tingkat produksi.

- 2) Citra yang diinginkan di pasar
- 3) Perbandingan terhadap harga-harga pesaing

- f. Strategi distribusi

- 1) Saluran distribusi yang digunakan
- 2) Teknik dan insentif penjualan untuk perantara

- 8) Lokasi dan tata letak

- a. Lokasi

- 1) Analisis demografis antara lokasi dengan profil pelanggan sasaran
- 2) Pergerakan lalu lintas

Akses yang mudah dengan volume lalu lintas tinggi akan berpotensi menguntungkan bagi wirausaha.

- 3) Tarif sewa
- 4) Kebutuhan dan pasokan tenaga kerja
- 5) Tingkat upah

- b. Tata letak

- 1) Persyaratan ukuran
- 2) IMB (Izin Mendirikan Bangunan), AMDAL (Analisis Mengenai Dampak Lingkungan) dan sebagainya.

IMB (Izin Mendirikan Bangunan) adalah izin yang diberikan kepada

perorangan atau badan hukum untuk dapat melaksanakan kegiatan membangun.

AMDAL (Analisis Mengenai Dampak Lingkungan) adalah kajian mengenai dampak besar dan penting suatu usaha atau kegiatan yang direncanakan pada lingkungan hidup yang diperlukan bagi proses pengambilan keputusan tentang penyelenggaraan usaha atau kegiatan di Indonesia.

3) Masalah ergonomi

Ergonomi adalah bidang yang mempelajari hubungan antara manusia dengan elemen-elemen lain dalam suatu sistem dan pekerjaan yang mengaplikasikan teori, prinsip, data, dan metode untuk merancang suatu sistem yang optimal, dilihat dari sisi manusia dan kinerjanya.

4) Rencana tata letak

9) Analisis pesaing

a. Pesaing yang ada

1) Siapa mereka?

Perusahaan yang sudah ada dalam pasar dan menjual barang atau jasa sejenis dengan produk yang kita tawarkan kepada pelanggan.

2) Kekuatan

Mengetahui kualitas produk, harga yang ditawarkan, saluran distribusi atau lokasi cabang yang dimiliki, promosi yang dilakukan pesaing, serta rencana kegiatan pesaing ke depan.

3) Kelemahan

Identifikasi kelengkapan produk, mutu, kemasan, harga, distribusi, lokasi, serta promosi sebagai peluang perusahaan.

b. Pesaing potensial: perusahaan yang mungkin memasuki pasar

1) Siapa mereka?

Perusahaan yang mungkin muncul dan akan menjual barang atau jasa yang sejenis dengan produk yang kita tawarkan.

2) Dampak bagi perusahaan jika mereka masuk dalam pasar

Mengidentifikasi masalah yang akan muncul dan mencari solusi untuk mengatasi masalah yang mungkin akan timbul.

10) Uraian tim manajemen



- a. Manajer dan karyawan kunci
  - 1) Latar belakang mereka
  - 2) Pengalaman, keahlian, dan pengetahuan yang mereka bawa ke dalam perusahaan
- b. Daftar riwayat hidup manajer dan karyawan kunci

Karyawan yang berpengalaman dan memiliki latar belakang pengetahuan yang sesuai dengan bisnis yang ditekuni mempermudah pemberi pinjaman atau investor memberi pinjaman.

#### 11) Rencana operasi

- a. Bentuk kepemilikan yang dipilih dan alasannya
- b. Struktur perusahaan (bagan organisasi)

Struktur organisasi yang melibatkan pembagian kerja diantara individu maupun tim manajemen dan mengkoordinasikan kegiatan tersebut untuk mencapai tujuan perusahaan.
- c. Kewenangan pengambilan keputusan
- d. Paket kompensasi dan tunjangan

#### 12) Perkiraan keuangan

- a. Laporan keuangan
  - 1) Laporan laba rugi

Laporan laba rugi membandingkan pengeluaran terhadap pendapatan selama suatu periode waktu untuk menunjukkan laba atau rugi bersihnya.
  - 2) Neraca

Neraca adalah gambaran singkat mengenai posisi keuangan perusahaan, yang menunjukkan kepada pemilik perusahaan mengenai nilai perusahaannya pada waktu tertentu.
  - 3) Laporan arus kas

Laporan arus kas menunjukkan perubahan modal kerja perusahaan dari awal tahun dengan mencatat sumber-sumber dana dan penggunaan berbagai dana tersebut. Laporan arus kas ini mencakup arus kas dari kegiatan operasi, kegiatan investasi, dan kegiatan pembiayaan.
- b. Analisis titik impas

Analisis titik impas menggambarkan keadaan perusahaan dalam keadaan tidak mengalami kerugian maupun tidak mendapat keuntungan.

c. Analisis rasio (disertai perbandingan dengan rasio industri sejenis)

Analisis rasio merupakan metode yang menyatakan hubungan antara dua elemen akuntansi dalam laporan keuangan yang memungkinkan pemilik bisnis untuk menganalisis kinerja keuangan perusahaannya.

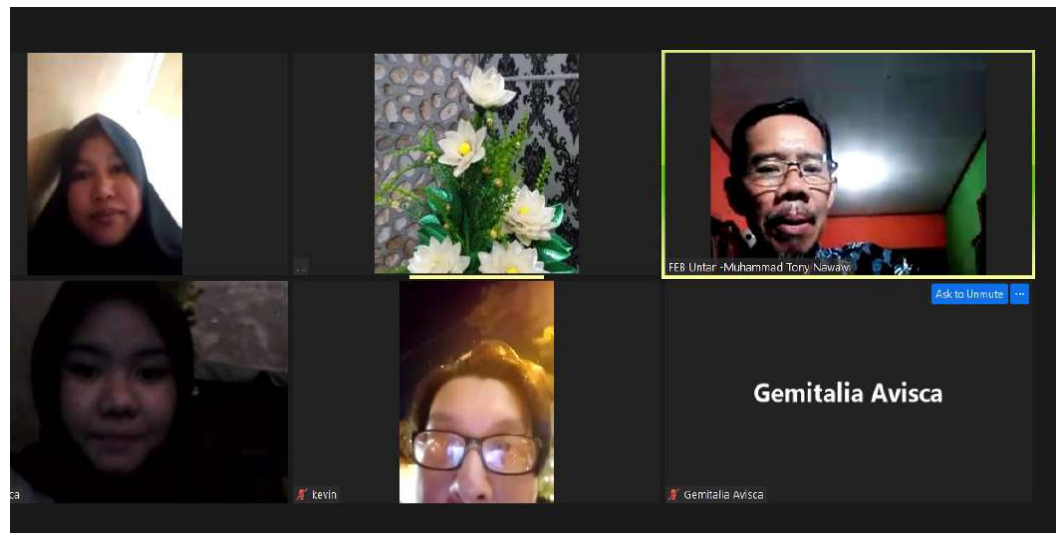
13) Proposal pinjaman atau investasi

- a. Jumlah yang diajukan
- b. Tujuan dan penggunaan dana
- c. Jadwal pembayaran kembali atau pelunasan
- d. Jadwal untuk menerapkan rencana dan meluncurkan perusahaan

14) Lampiran (dokumen-dokumen pendukung, termasuk riset pemasaran, laporan keuangan, bagan organisasi, daftar riwayat hidup, dan lainnya).

Materi sosialisasi secara sampel didokumentasikan dalam foto berikut





Gambar 2. Foto Kegiatan

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

Melalui pelaksanaan kegiatan PKM, diperoleh simpulan sebagai berikut:

1. Pelatihan tentang rencana bisnis dilakukan dengan mensosialisasikan meliputi pengertian rencana bisnis, manfaat, elemen rencana bisnis, kriteria penilaian dan format rencana bisnis.
2. Rencana yang disusun merupakan bukti tertulis bahwa wirausahawan telah mempelajari tentang adanya peluang bisnis, dan siap untuk melaksanakan sebuah ide bisnis baru dengan menentukan arah perusahaan, tujuan, tempat yang ingin dituju, dan cara untuk mencapainya. Singkatnya, rencana bisnis merupakan asuransi terbaik wirausahawan untuk mencegah terjadinya kegagalan dalam mendirikan dan mengelola usaha
3. Mitra bersemangat menerima materi yang disampaikan tim PKM. Selama proses sosialisai berlangsung mitra banyak berdiskusi dan tanya jawab dengan pelaksana PKM.

#### **B. Saran**

Perbaikan e cara kontinu pada mitra dapat dilakukan, antara lain dapat dikembangkan dalam kajian selanjutnya.

1. Proses pembinaan kontinuitas pada mitra dilakukan dengan kegiatan pelatihan lainnya
2. Kegiatan lanjutan akan dilakukan seperti kegiatan pelatihan dan pendampingan mengenai pengembangan pasar dan perilaku konsumen
3. Bentuk bentuk kreasi baru dapat ditawarkan ke mitra untuk menghasilkan produk yang bernilai jual.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bryson, J.M. (2011), *Strategic Planning for Public and Non-Profit Organizations: A Guide to Strengthening and Sustaining Organizational Achievement*, John Wiley & Sons, NJ, Vol.
- Corbett, A. C., & Katz, J. A. (2016). *Models of start-up thinking and action: Theoretical, empirical, and pedagogical approaches*. Bingley, UK: Emerald Group Publishing
- Frederick, Howard H., Kuratko, Donald F dan Hodgetts, Richard H (2006). *Entrepreneurship, Theory, Process, Practice*, South Melbourne, Victoria: Cengage Learning.
- Julian, O. (2013), "Relationship between strategic planning and organization's performance", *Non-Governmental Organizations (NGOS): a Case of Actionaid, Kenya*, Unpublished MBA Project School of Business, University of Nairobi, Nairobi
- McKeever, M. P. (2017). *How to write a business plan (13th edition)*. Berkeley, CA: Nolo.
- Scarborough, N. M. & Cornwall, J. R., 2016. *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*. England: Pearson
- Scarborough, N. M., & Wilson, D. (2008). *Essentials of entrepreneurship and small business management*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.



# PEMBEKALAN STRATEGI PENYUSUNAN RENCANA BISNIS PADA UKM

**M. Tony Nawawi<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis , Universitas Tarumanagara Jakarta  
[tonyn@fe.untar.ac.id<sup>1\)</sup>](mailto:tonyn@fe.untar.ac.id);

Gemitalia<sup>1</sup>, Kevin Karsten<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>.Mahasiswa Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis , Universitas  
Tarumanagara Jakarta

## Abstrak

Strategi rencana bisnis sangat penting bagi seorang pengusaha dalam menjaga keberlanjutan usaha, melalui rencana bisnis dapat memberikan panduan operasi usaha di masa yang akan datang. Bisnis dikatakan sukses jika dapat memiliki strategi rencana bisnis yang matang. Kegiatan PKM bertujuan untuk membantu UKM/UMKM memahami pentingnya strategi rencana bisnis dalam menjalankan suatu bisnis terutama menjaga kelangsungan hidup usaha. Mitra kegiatan bergerak pada usaha kuliner, dengan merek Pawon Emak yang menyediakan berbagai jenis produk kuliner antara lain snack box , nasbox, tumpeng, kueh ulah, aneka jajin pasar, aneka masakan, catering, donat & bolu-boluan. Dalam hal pelaksanaan usaha mitra memerlukan strategi rencana bisnis terutama dalam menjaga keberlanjutan usaha, namun mitra menghadapi permasalahan dalam memahami strategi rencana bisnis secara optimal. Hal ini dikarenakan minimnya pengetahuan mitra tentang hal yang harus diketahui mitra dalam rencana bisnis. Untuk itu kegiatan PKM bertujuan membantu mitra meningkatkan pengetahuan mitra dalam hal pengenalan strategi rencana bisnis secara optimal . Metode yang ditawarkan pada kegiatan ini adalah pelatihan/sosialisasi melalui secara daring melalui Zoom meeting. Materi yang akan disampaikan meliputi: pengenalan strategi, manfaat rencana bisnis, format rencana bisnis dan lainnya. Hasil kegiatan menunjukkan kegiatan pelatihan telah terlaksana dengan lancar, mitra berantusias dalam memahami materi yang disampaikan ketua, dan hasil evaluasi menunjukkan terjadinya peningkatan pengetahuan mitra dapat memahami pentingnya strategi rencana bisnis dalam menjalankan usaha.

Key word: rencana bisnis kewirausahaan, kelangsungan hidup, UMKM

## PENDAHULUAN

### Analisis Situasi

Rencana bisnis adalah alat praktis bagi pengusaha untuk digunakan dalam merancang usaha mereka. Alat ini membantu pengusaha untuk merencanakan ide bisnis sebelum mengambil tindakan (Corbett & Katz, 2016). Kelayakan ide kewirausahaan telah dinilai dengan analisis kelayakan dan studi. Menurut Frederick, Kuratko dan Hodgetts (2006), bagi seorang pengusaha rencana bisnis memberikan panduan operasi perusahaan dengan membuat rencana untuk masa yang akan datang dan menyusun strategi untuk mencapai kesuksesannya

Rencana bisnis diperlukan dalam upaya mengatasi permasalahan UKM dalam meningkatkan kegiatan wirausaha secara lebih terarah dan teratur, terutama maraknya persaingan bisnis diantara para UKM sendiri maupun dengan perusahaan yang berskala besar. Rencana bisnis merupakan ringkasan tertulis mengenai usulan pendirian usaha oleh UKM berisi rincian kegiatan operasi, rencana keuangan, peluang, strategi pemasaran, serta keterampilan dan kemampuan manajer. Rencana yang disusun merupakan bukti tertulis bahwa UKM telah melakukan bisnis dengan memanfaatkan peluang bisnis, dan siap untuk melaksanakan sebuah ide bisnis baru dengan menentukan arah usaha yang ingin dicapai. Bryson (2011) memandang perencanaan sebagai proses yang sadar dan sistematis yang menyediakan peta jalan bagi organisasi untuk mengejar visi dan tujuan organisasinya Scarborough dan Cornwall (2016) McKeever (2014)

Melalui observasi pada UKM kuliner Pawon Emak yang menjadi tempat kegiatan PKM masih belum memiliki strategi rencana bisnis yang baik. Padahal rencana bisnis merupakan asuransi terbaik UKM untuk mencegah terjadinya kegagalan dalam mendirikan dan mengelola usaha. Julian (2013) mengungkapkan bahwa banyak UKM belum memiliki pengetahuan yang memadai perencanaan strategis. Sehingga partisipasi UKM masih tergolong rendah dalam proses rencana . Rencana bisnis juga bermanfaat untuk membantu para UKM agar dapat memimpin usaha dengan sukses. UKM kurang memperhatikan cara menyusun rencana bisnis. Sehingga kegiatan usaha yang dilakukan kebanyakan hanya berdasarkan insting semata , tidak terstruktur dan terdokumentasi secara lengkap.Kondisi ini dikarenakan masih terbatasnya mitra dalam meningkatkan perencanaan usaha, sehingga usaha yang dijalankan kurang teratur. Mitra cukup kooperatif dalam variasi makanan yang dijual, memiliki skill dalam mengolah bahan baku menjadi produk yang bernilai jual, adanya permintaan produk yang dihasilkan dan banyak lagi sumber potensi mitra. Penting bagi mitra dapat melakukan usaha dengan membuat rencana bisnis yang baik dan benar. Tim dosen dan mahasiswa berkeinginan untuk membantu melakukan memberikan pembekalan tentang strategi rencana bisnis pada mitra. Agar usaha yang akan dijalankan maupun yang sedang berjalan dapat lebih ditingkatkan, dan menjaga keberlanjutan usaha mitra di masa depan.

## **METODE PELAKSANAAN**

Kegiatan Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilakukan pada bulan September 2022 Tabel 1 menjelaskan tahap dan metode pelaksanaan kegiatan.

**Tabel 1** Metode Pelaksanaan

| No | Tahap             | Metode Pelaksanaan                        | Indikator Pelaksanaan                            |
|----|-------------------|---|--|
| 1  | Observasi Awal    | Wawancara dengan mitra terkait program    | Hasil wawancara                                  |
| 2  | Penyusunan materi | Mempelajari berbagai literatur dan jurnal | PPT  |
| 3  | Sosialisasi       | Pelatihan Melalui daring                  | Kuesioner pretest dan posttest                   |
| 4  | Diskusi           | Pelatihann secara daring                  | Komunikasi dua arah                              |
| 5  | Evaluasi          | Solusi kesuksesan berwirausaha            | Meningkatkan pengetahuan kesuksesan berwirausaha |

Tahapan pelaksanaan kegiatan meliputi: 1). Tahap persiapan, dalam tahap ini tim melakukan observasi awal ke mitra,melakukan perizinan,melihat kondisi dan permasalahan utama mitra yang akan di bahas pada kegiatan PKM 2).Tahap Pra pelaksanaan kegiatan meliputi berkoordinasi dengan pemilik untuk mengikuti kegiatan sosialisasi.,penyusunan materi kegiatan berupa PPT yang akan ditransfer ke mitra, melakukan pembagian tugas dengan mahasiswa, menentukan tanggal pelaksanaan zoom meeting, membuat link zoom meeting, 3). Tahap Pelaksana PKM menyampaikan materi sosialisasi melalui ceramah, diskusi, dan tanya jawab secara daring melalui zoom meeting yang dibantu oleh 2 mahasiswa dari jurusan manajemen. Ketua tim mejelaskan tentang strategi harga terkait keuntungan usaha, selanjutnya meminta mitra untuk bertanya jika belum di mengerti dari materi yang disampaikan. 4). Tahap hasil akhir, melakukan evaluasi dan menyusun laporan kegiatan serta luaran PKM .



## HASIL KEGIATAN DAN PEMBAHASAN

### Profil Mitra

Mitra yang menjadi tempat kegiatan PKM bergerak dalam usaha kuliner dengan merek Pawon Emak, berlokasi di Kampung Maruga Tangerang Selatan, pemilik usaha Bernama ibu Maliha. Menjual aneka jajanan pasar, snack box , nasbox, tumpeng, kueh ultah, aneka masakan, catring, donat & bolu- boluan. Sampel Foto produk yang dihasilkan mitra adalah:



Gambar 1. Produk Mitra

### Model Ipteks yang ditransfer ke Mitra

Kegiatan pengabdian masyarakat ini terkait dengan pembekalan pengetahuan tentang dalam meningkatkan kesuksesan berwirausaha. *Transfer knowlegde* tentang hal yang perlu menjadi perhatian mitra untuk kesuksesannya adalah

#### **Pengenalan dasar rencana bisnis.**

Didasarkan pada beberapa pendapat tentang rencana bisnis. Seperti dikemukakan Scarborough dan Cornwall (2016:178) Rencana bisnis adalah ringkasan tertulis dari seorang wirausaha yang mengusulkan bisnisnya, rincian operasional dan keuangan, peluang pemasaran dan strategi, dan keterampilan dan kemampuan manajernya. McKeever (2014:6) mengemukakan bahwa rencana bisnis adalah rencana tertulis memuat gambaran dan tujuan bisnis, cara kerja dan rincian keuangan/permodalan susunan para pemilik dan manajemen dan bagaimana cara mencapai tujuan bisnisnya. Rencana yang disusun merupakan bukti tertulis bahwa wirausahawan dalam mempelajari tentang adanya peluang bisnis, dan siap untuk melaksanakan sebuah ide bisnis baru dengan menentukan arah perusahaan, tujuan, tempat yang ingin dituju, dan cara untuk mencapainya. Singkatnya, rencana bisnis merupakan asuransi terbaik wirausahawan untuk mencegah terjadinya kegagalan dalam mendirikan dan mengelola perusahaan.

## **Meningkatkan pengetahuan tentang manfaat rencana bisnis**

Rencana bisnis bermanfaat bagi wirausaha dan pemilik dana/investor. Kuratko (2009:319), manfaat disusunnya sebuah rencana bisnis bagi wirausaha adalah sebagai berikut:

- a. Waktu, usaha, riset dan disiplin yang dibutuhkan meletakkan rencana bisnis sebagai pendorong bagi wirausaha untuk melihat usahanya secara kritis dan objektif.
- b. Analisis persaingan, ekonomi, dan keuangan yang terdapat dalam rencana bisnis, menempatkan wirausaha untuk teliti dan berhati-hati mengenai asumsi kesuksesan usahanya.
- c. Seluruh aspek harus dimuat di dalam rencana bisnis, hal ini mengharuskan wirausaha mengembangkan dan menentukan strategi operasi dan hasil yang diharapkan untuk penilai (evaluator) luar.
- d. Rencana bisnis mengkuantifikasikan sasaran, menyediakan *benchmark* yang dapat diukur untuk membandingkan hasil *forecast* dengan hasil aktual.
- e. Rencana bisnis yang lengkap menyediakan wirausaha alat komunikasi untuk sumber dana dari luar.

## **Elemen Rencana Bisnis**

Scarborough, N. M. & Cornwall, J. R (2016:138) memberikan elemen-elemen yang harus diperhatikan dalam menyusun rencana bisnis, yaitu:a). Halaman judul dan daftar isi, dan Ringkasan eksekutif. b). Pernyataan visi dan misi. c).Sejarah perusahaan.d). Profil bisnis dan industri.e). Strategi bisnis.f). Deskripsi produk dan layanan perusahaan.g). Strategi pemasaran. h) Analisis pesaing.i).Deskripsi tim manajemen.j). Rencana operasi.k). Proyeksi laporan keuangan.l). Proposal pinjaman atau investasi.

## **Kriteria Penilaian Rencana Bisnis**

Scarborough, N. M., & Wilson, D. (2008:149) menjelaskan kriteria yang digunakan oleh investor atau pemilik modal ketika menilai rencana bisnis, yang dikenal dengan sebutan 5C, yaitu:

### *a. Capital*

Investor dan pemilik modal mengharapkan wirausaha telah memiliki modal investasi yang berasal dari pemilik yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan perusahaan ketika mengalami kesulitan dana.

### *b. Capacity*

Persamaan kata dari *capacity* adalah arus kas. Investor harus yakin akan kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban dalam melunasi pinjaman yang bersifat uang tunai.

### *c. Collateral*

Jaminan meliputi aset yang diberikan wirausaha sebagai jaminan untuk membayar kembali pinjaman yang diberikan oleh investor.

### *d. Character*

Sebelum memberikan pinjaman atau melakukan investasi dalam usaha, investor harus merasa puas dengan karakter pengusaha. Evaluasi karakter sering didasarkan pada beberapa faktor, yaitu seperti kejujuran, integritas, kompetensi, kepintaran, determinasi, kecerdasan, dan kemampuan.

### *e. Conditions*

Kondisi menyangkut tingkat bunga, keadaan perekonomian nasional, tingkat pertumbuhan industri dan sebagainya. Hal tersebut mempengaruhi peluang wirausaha

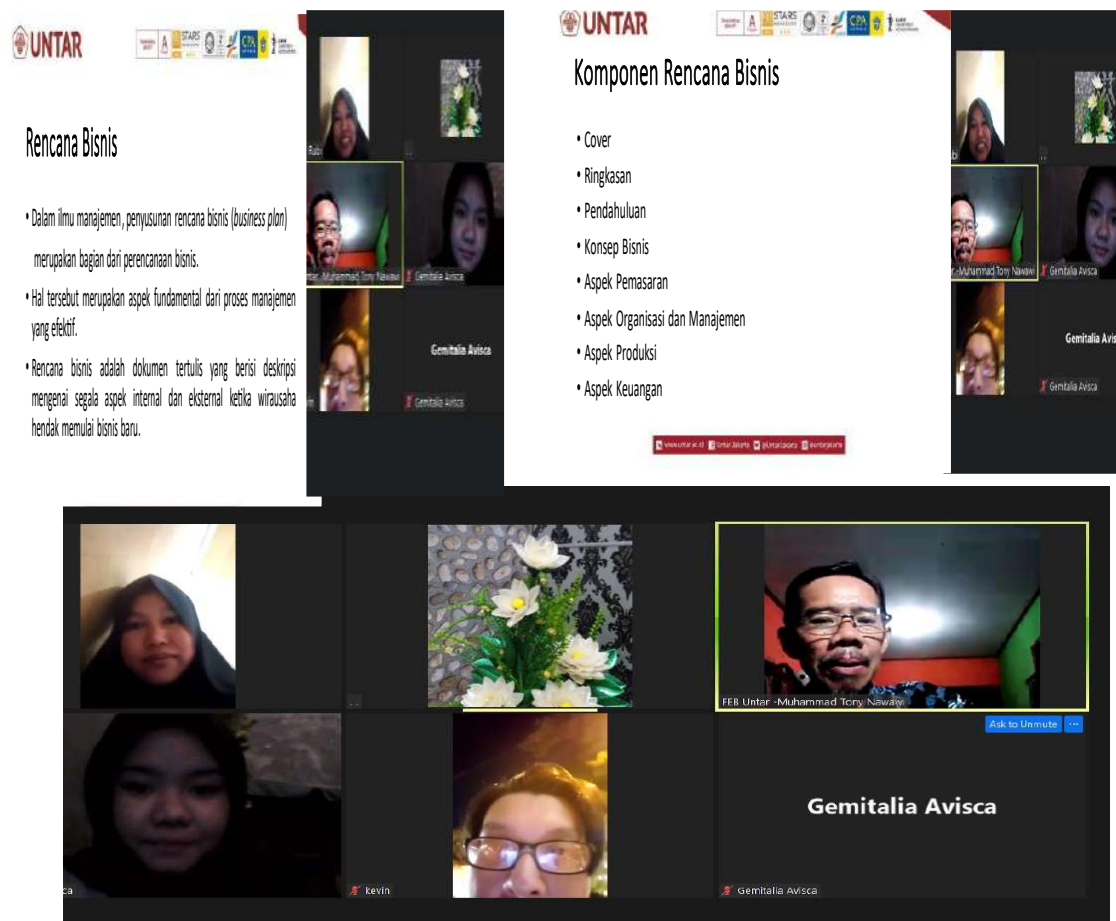
untuk memperoleh dana dari investor.

### Format Rencana Bisnis

Secara garis besar isi dari rencana bisnis sebagai berikut: a). Ringkasan eksekutif b). Pernyataan visi dan misi. c). Sejarah perusahaan (hanya untuk bisnis yang telah berjalan). c). Profil bisnis dan industri. d) Strategi bisnis. e) Produk dan layanan perusahaan. f) Strategi pemasaran. g) Lokasi dan tata letak. h) Analisis pesaing. i). Uraian tim manajemen pemberi pinjaman atau investor memberi pinjaman. j) Rencana operasi. k) Perkiraan keuangan. l) Proposal pinjaman atau investasi. m) Lampiran (dokumen-dokumen pendukung, termasuk riset pemasaran, laporan keuangan, bagan organisasi, daftar riwayat hidup, dan lainnya).

Materi sosialisasi secara sampel didokumentasikan dalam foto berikut





Gambar 2. Foto Kegiatan

## KESIMPULAN

1. Pelatihan tentang rencana bisnis dilakukan dengan mensosialisasikan meliputi pengertian rencana bisnis, manfaat, elemen rencana bisnis, kriteria penilaian dan format rencana bisnis.
2. Rencana yang disusun merupakan bukti tertulis bahwa wirausahawan telah mempelajari tentang adanya peluang bisnis, dan siap untuk melaksanakan sebuah ide bisnis baru dengan menentukan arah perusahaan, tujuan, tempat yang ingin dituju, dan cara untuk mencapainya. Singkatnya, rencana bisnis merupakan asuransi terbaik wirausahawan untuk mencegah terjadinya kegagalan dalam mendirikan dan mengelola usaha
3. Mitra bersemangat menerima materi yang disampaikan tim PKM. Selama proses sosialisai berlangsung mitra banyak berdiskusi dan tanya jawab dengan pelaksana PKM.

## Ucapan Terima Kasih

Terima kasih kepada semua pihak yang terlibat langsung maupun tidak langsung dalam kegiatan PKM, khususnya ketua LPPM Untar dan jajaran, Ibu Maliha selaku pemilik usaha pawon emak sebagai mitra kegiatan PKM, dan mahasiswa yang terlibat.

## Referensi

- Bryson, J.M. (2011), *Strategic Planning for Public and Non-Profit Organizations: A Guide to Strengthening and Sustaining Organizational Achievement*, John Wiley & Sons, NJ, Vol.
- Corbett, A. C., & Katz, J. A. (2016). *Models of start-up thinking and action: Theoretical, empirical, and pedagogical approaches*. Bingley, UK: Emerald Group Publishing
- Frederick, Howard H., Kuratko, Donald F dan Hodgetts, Richard H(2006). *Entrepreneurship, Theory, Process, Practice*, South Melbourne, Victoria: Cengage Learning.
- Julian, O. (2013), "Relationship between strategic planning and organization's performance", Non-Governmental Organizations (NGOS): *a Case of Actionaid, Kenya, Unpublished MBA Project School of Business*, University of Nairobi, Nairobi
- McKeever, M. P. (2017). *How to write a business plan* (13th edition). Berkeley, CA: Nolo.
- Scarborough, N. M. & Cornwall, J. R., 2016. *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*. England: Pearson
- Scarborough, N. M., & Wilson, D. (2008). *Essentials of entrepreneurship and small business management*. Upper Saddle River, NJ: Prentice

**SURAT KETERANGAN ACCEPTED**

No. 55/Abdaya/Acc/XII/2022

Dengan ini, Tim Editor Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat (ABDAYA) menerangkan bahwa naskah:

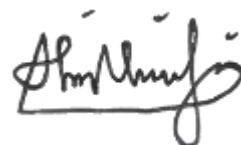
Judul : Pembekalan Strategi Penyusunan Rencana Bisnis Pada UKM  
Penulis : **M. Tony Nawawi, Gemitalia, Kevin Karsten**  
Afiliasi : Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara Jakarta  
Email : [tonyn@fe.untar.ac.id](mailto:tonyn@fe.untar.ac.id)

Telah dilakukan review dan memenuhi kriteria publikasi di Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat (ABDAYA) dan dapat kami setujui untuk diterbitkan di Jurnal ABDAYA **Vol. 02 No. 03, 2022** pada bulan Desember 2022 dalam versi elektronik dan/atau cetak. Melalui surat keterangan ini, penulis tunduk pada ketentuan hak cipta Jurnal ABDAYA (lihat *author Guidelines* di situs Jurnal ABDAYA).

Untuk menghindari adanya duplikasi terbitan dan pelanggaran etika publikasi ilmiah terbitan berkala, kami berharap agar naskah tersebut tidak dikirimkan dan dipublikasikan ke penerbit jurnal/media publikasi lainnya.

Demikian surat ini disampaikan, atas partisipasi dan kerjasamanya, kami ucapkan terima kasih

Sukoharjo, 5 Desember 2022  
Chief of Editor



M. Hasan Ma'ruf

## STRATEGI PENYUSUNAN RENCANA BISNIS PADA UKM

\* M. Tony Nawawi | [tonyn@fe.untar.ac.id](mailto:tonyn@fe.untar.ac.id)

\*\*Gemitalia Avisca

\*\*\*Kevin Karsten

Rencana bisnis adalah ringkasan yang dibuat oleh seorang wirausaha untuk mempersiapkan rencana dalam mendirikan dan mengembangkan usaha. Agar usaha yang dilakukan dapat mencapai tujuan bisnis yang sudah ditetapkan. McKeever (2014) mengemukakan bahwa rencana bisnis adalah rencana tertulis memuat gambaran dan tujuan bisnis, cara kerja dan rincian keuangan/permodalan susunan para pemilik dan manajemen dan bagaimana cara mencapai tujuan bisnis.

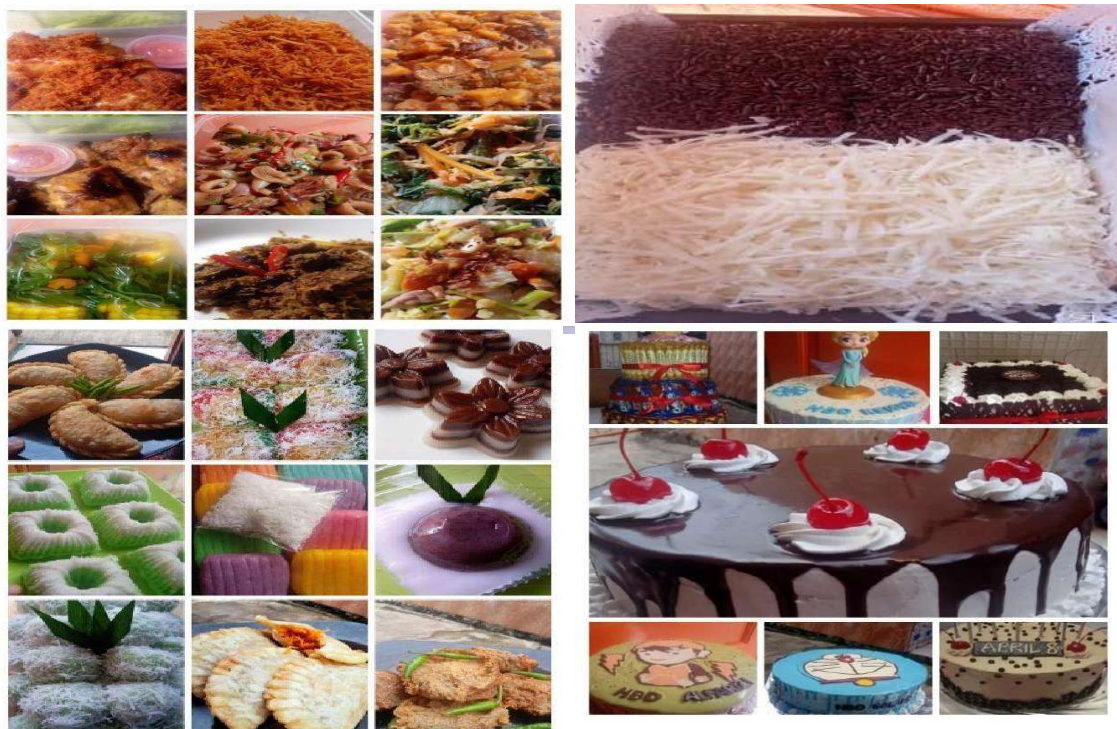
Rencana yang disusun merupakan bukti tertulis bahwa wirausaha telah melakukan bisnis dengan memanfaatkan peluang bisnis, dan siap untuk melaksanakan sebuah ide bisnis baru dengan menentukan arah usaha yang ingin dicapai. Bryson (2011) memandang perencanaan sebagai proses yang sadar dan sistematis yang menyediakan peta jalan bagi organisasi untuk mengejar visi dan tujuan organisasi.

Pentingnya seorang wirausaha memiliki rencana bisnis, karena rencana bisnis memberikan panduan operasi perusahaan, menentukan arah yang jelas tujuan yang ingin dicapai di masa depan. Melalui rencana yang jelas seorang wirausaha dapat menyusun strategi dalam mencapai kesuksesan. Rencana bisnis juga bermanfaat, agar wirausaha dapat memimpin perusahaan dengan sukses, dengan kata lain rencana bisnis merupakan asuransi terbaik wirausahawan untuk mencegah terjadinya kegagalan dalam mendirikan dan mengelola perusahaan. Sebagaimana Kuratko, menjelaskan manfaat disusunnya sebuah rencana bisnis bagi wirausaha adalah :a). Pendorong bagi wirausaha untuk melihat usahanya secara kritis dan objektif,b). Analisis persaingan, ekonomi, dan keuangan yang terdapat dalam rencana bisnis, menempatkan wirausaha untuk teliti dan berhati-hati mengenai asumsi kesuksesan usahanya,c).Mengharuskan wirausaha mengembangkan dan menentukan strategi operasi dan hasil yang diharapkan untuk penilai (evaluator) luar.d).Mengkuantifikasikan sasaran, menyediakan *benchmark* yang dapat diukur untuk membandingkan hasil *forecast* dengan hasil aktual. e). Rencana bisnis yang lengkap menyediakan wirausaha alat komunikasi untuk sumber dana dari luar.

Walaupun rencana bisnis memberikan panduan dalam mencapai kesuksesan suatu usaha, Namun kecendrungan pelaku usaha termasuk UKM kurang memperhatikan dan memiliki pengetahuan



tentang cara menyusun rencana bisnis. Sehingga kegiatan usaha yang dilakukan kurang terstruktur dan terdokumentasi secara lengkap. Pentingnya kegiatan PKM dalam membantu UKM meningkatkan pengetahuan tentang rencana bisnis. Kegiatan dilakukan pada bulan November 2022. Melibatkan mitra usaha dibidang kuliner dengan merek Pawon Emak . Merintis usaha sejak awal Januari tahun 2019. Pada awalnya Pawon Emak hanya menjual jajan pasar. Sedikit demi sedikit menyisihkan dana untuk membeli alat-alat masak lainnya. Sampai saat ini Pawon Emak sudah bisa melayani snack box, nasbox, tumpeng, kue ulang tahun, aneka jajanan pasar, catering, donat & kue bolu. Harapan Pawon Emak bisa menopang kehidupan keluarga sepenuhnya. Mengembangkan usaha bersama suami menjadi impian mitra. Untuk itu mitra perlu membuat rencana bisnis sebagai upaya dalam menjaga kelangsungan hidup dan mengembangkan usaha. Foto produk yang dihasilkan mitra adalah:

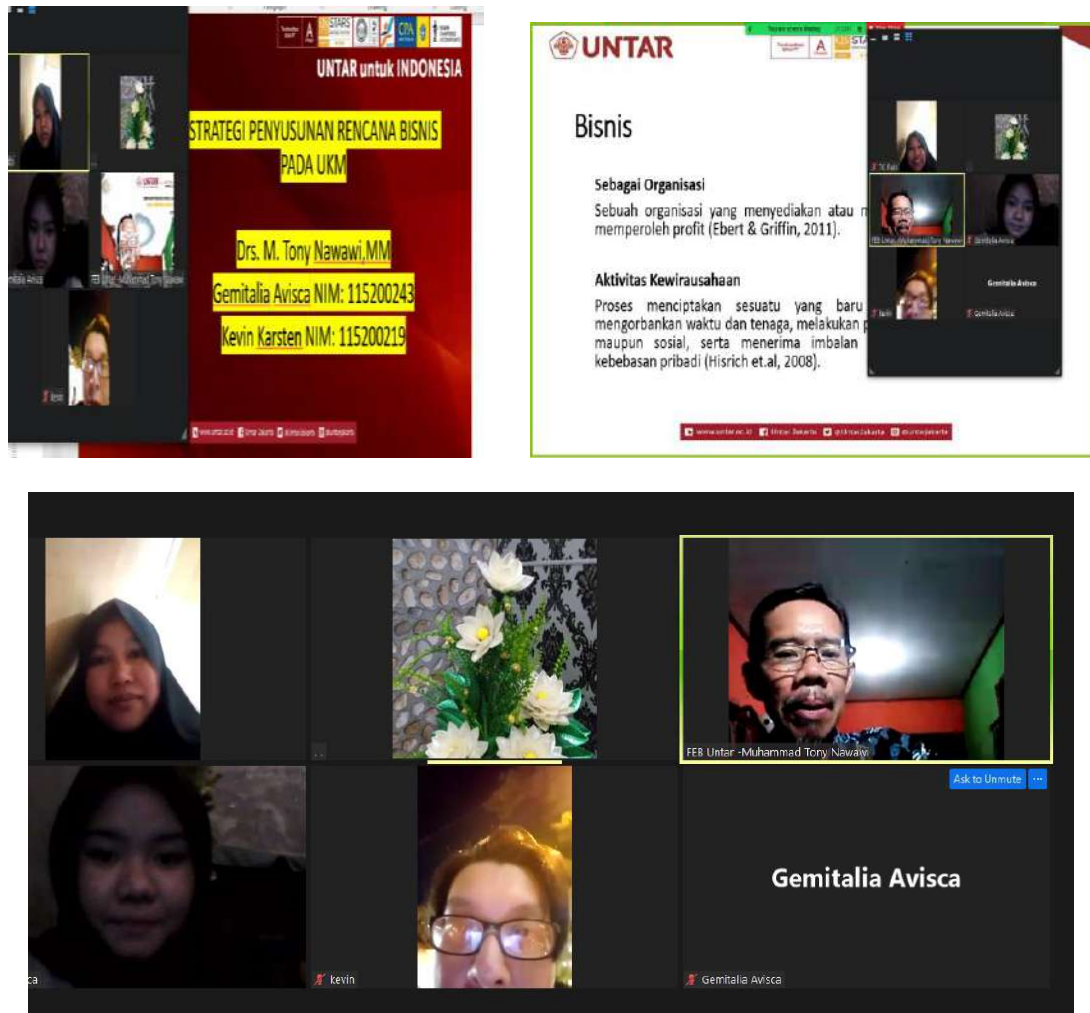


Gambar 1. Produk Mitra

Berbagai jenis usaha dan potensi yang dimiliki mitra, sudah seharusnya memiliki rencana bisnis yang lebih baik. Julian (2013) mengungkapkan bahwa banyak manajer UKM belum memiliki pengetahuan yang memadai perencanaan strategis dan partisipasi UKM dalam proses membuat rencana bisnis masih tergolong rendah. Penyampaian materi rencana bisnis meliputi: strategi rencana bisnis, pentingnya strategi rencana bisnis, elemen dalam rencana bisnis. kriteria penilaian



rencana bisnis, dan format dalam menyusun rencana bisnis. Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan cara daring melalui zoom Meeting. Didokumentasikan dalam foto berikut



Gambar 2. Foto Kegiatan

Melalui pelaksanaan PKM, dapat disimpulkan rencana yang disusun merupakan bukti tertulis bahwa wirausahawan telah mempelajari tentang adanya peluang bisnis, dan siap untuk melaksanakan sebuah ide bisnis baru dengan menentukan arah perusahaan, tujuan, tempat yang ingin dituju, dan cara untuk mencapainya. Singkatnya, rencana bisnis merupakan asuransi terbaik wirausahawan untuk mencegah terjadinya kegagalan dalam mendirikan dan mengelola usaha. Mitra bersemangat menerima materi yang disampaikan tim PKM. Selama proses sosialisasi berlangsung mitra banyak berdiskusi dan tanya jawab dengan pelaksana PKM.

\*Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara

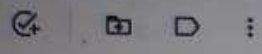
\*\* | \*\*\* Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara.



QbWQV7compose=DmwnWsdHHMsSHBnjdqzpqIWcBpxXJPcHDVxGPBBpVcpWBRLb...



Active



1 of 4,768

a ini yg bener untuk dikiri  
nail

Naskah hasil PKM untuk Pintar. Tks

kolompintar@untar.ac.id

Naskah hasil PKM untuk Pintar. Tks

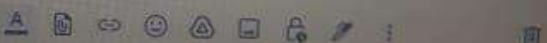
artikel pintar tony RR.docx (3,153K)

Artike! pintar M. Tony Nawawi Hibah PKM Po... (2,327K)

B I U A

Sans Serif B I U A

Send







Drs. M. Tony Nawawi, MM NIDN/NIK: 0321036301/10191031, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara

Gemitalia Avisca NIM: 115200243, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara

Kevin Karsten NIM: 115200219, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara

## Pendahuluan

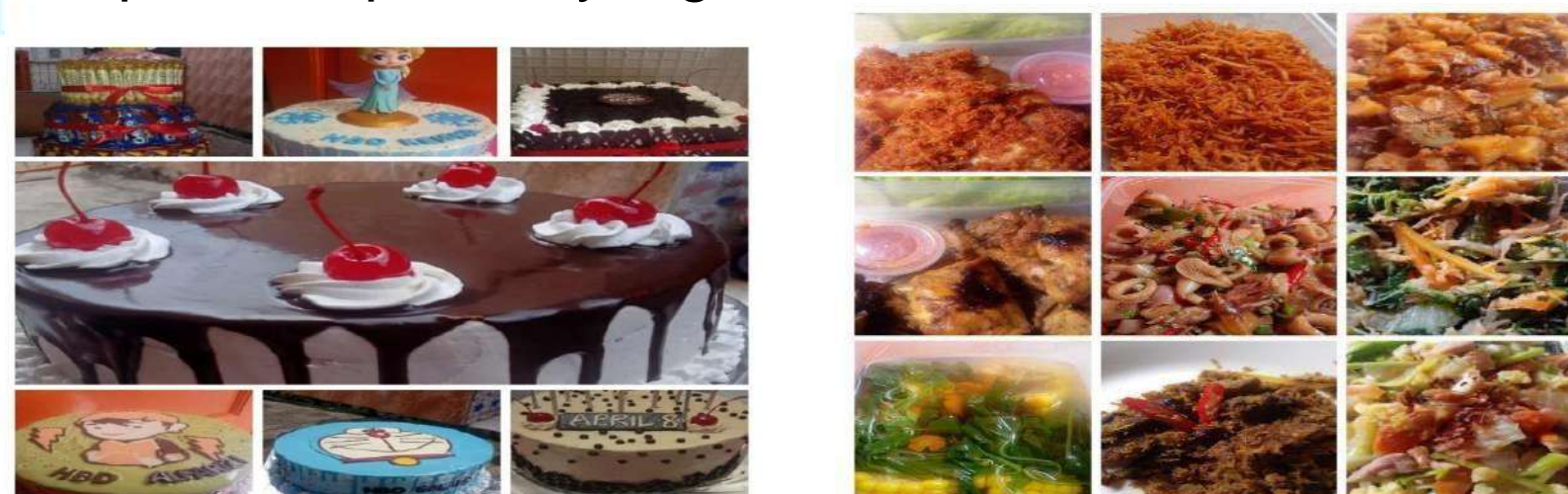
Rencana bisnis adalah alat praktis digunakan dalam merancang usaha. Alat ini membantu pengusaha untuk merencanakan ide bisnis sebelum mengambil tindakan (Corbett & Katz, 2016). Rencana disusun merupakan bukti tertulis UKM telah melakukan bisnis dengan memanfaatkan peluang bisnis, siap melaksanakan sebuah ide bisnis baru dengan menentukan arah usaha yang ingin dicapai. Bryson (2011) memandang perencanaan sebagai proses yang sadar dan sistematis yang menyediakan peta jalan bagi organisasi untuk mengejar visi dan tujuan organisasinya Scarborough dan Cornwall (2016)

## Metode

Tahap persiapan, melakukan observasi awal terkait dengan masalah mitra. Tahap Pelaksanaan, Menyusun materi pelatihan. Tahap Hasil Akhir, evaluasi dan laporan, luaran-luaran.

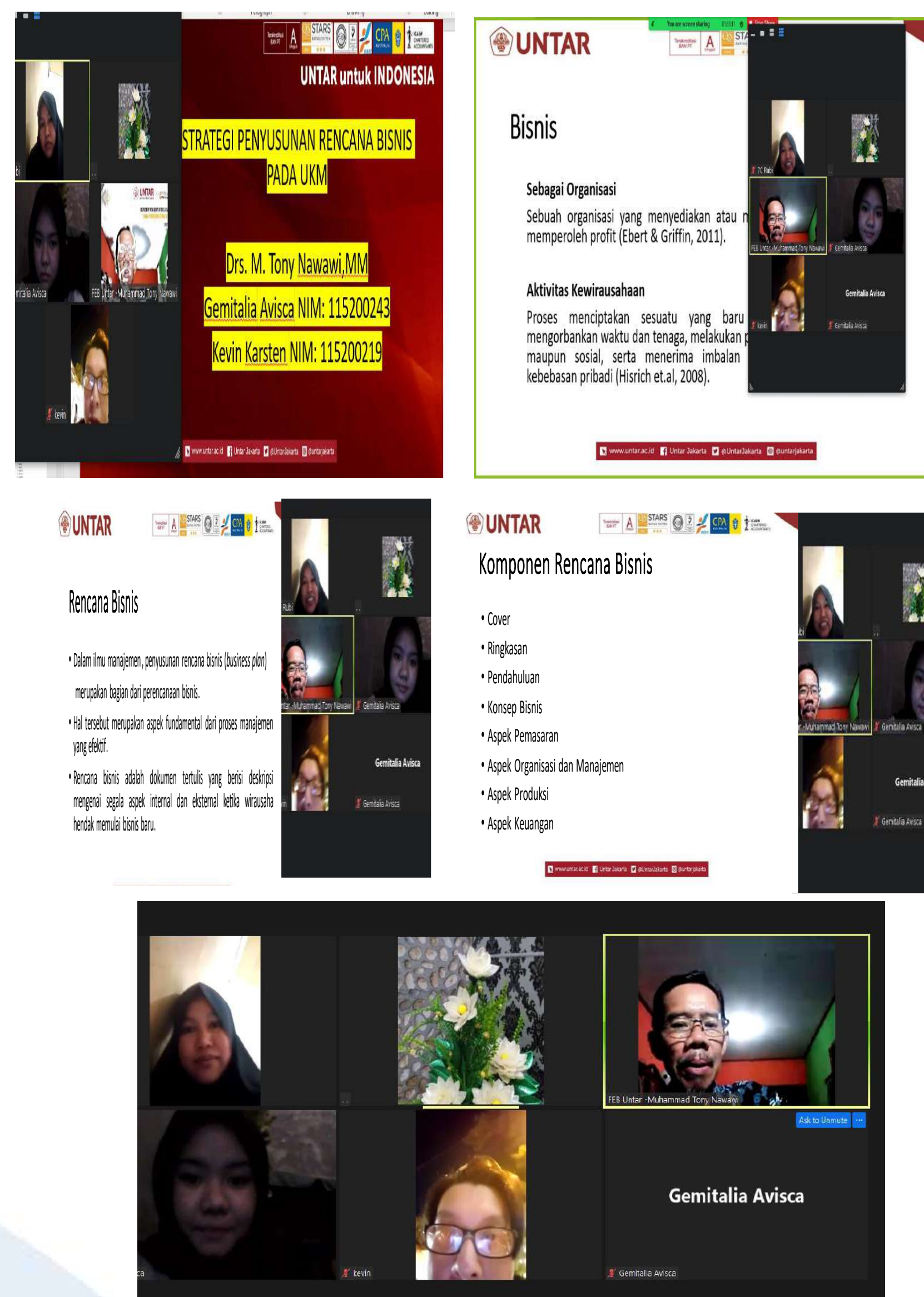
## Hasil dan Pembahasan

Mitra PKM usaha kuliner dengan merek Pawon Emak, berlokasi di Kampung Maruga Tangerang Selatan, pemilik usaha Bernama ibu Maliha. Menjual aneka jajanan pasar, snack box, nasbox, tumpeng, kue ultah, aneka masakan, cating, donat & bolu-bolan. Sampel Foto produk yang dihasilkan mitra adalah



Gambar 1. Produk Mitra

Secara sampel Foto Kegiatan saat pelaksanaan Sosialisasi secara daring adalah



Gambar 2, Foto saat sosialisasi Kegiatan

## Kesimpulan

Pelatihan rencana bisnis dengan mensosialisasikan pengertian rencana bisnis, manfaat, elemen rencana bisnis, kriteria penilaian dan format rencana bisnis. Rencana merupakan bukti tertulis wirausahawan telah mempelajari tentang peluang bisnis, dan siap melaksanakan sebuah ide baru dengan menentukan arah perusahaan, tujuan, tempat yang ingin dituju. Singkatnya, rencana bisnis merupakan asuransi terbaik wirausahawan untuk mencegah terjadinya kegagalan dalam mendirikan dan mengelola usaha

## Ucapan Terima Kasih

Terima kasih kepada pihak-pihak yang berkontribusi, pada kegiatan PKM. Khususnya Ibu Maliha selaku pemilik usaha, Ketua LPPM, serta mahasiswa yang terlibat

## Referensi

- Bryson, J.M. (2011), Strategic Planning for Public and Non-Profit Organizations: A Guide to Strengthening and Sustaining Organizational Achievement, John Wiley & Sons, NJ, Vol.
- Corbett, A. C., & Katz, J. A. (2016). Models of start-up thinking and action: Theoretical, empirical, and pedagogical approaches. Bingley, UK: Emerald Group Publishing
- Scarborough, N. M. & Cornwall, J. R., 2016. Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management. England: Pearson