

PEMBEKALAN STRATEGI PENYUSUNAN RENCANA BISNIS PADA UKM

M. Tony Nawawi, Gemitalia, Kevin Karsten

Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara Jakarta

Email : tonyn@fe.untar.ac.id

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 jajan 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.

Keyword: rencana bisnis kewirausahaan, kelangsungan hidup, UMKM

1. 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 pemasalahan 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.

2. 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 menjelaskan 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 .

3. 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:

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

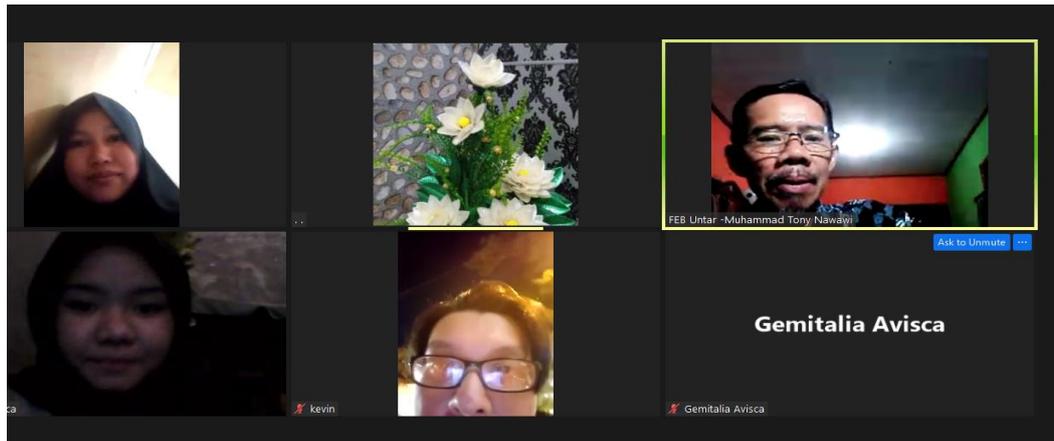
- a. *Capital*
Investor dan pemilik modal mengharapkan wirausaha telah memiliki modal investasi yang berasal dari pemilik yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan perusahaan ketika mengalami kesulitan dana.
- b. *Capacity*
Persamaan kata dari *capacity* adalah arus kas. Investor harus yakin akan 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





4. 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.

5. 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