

**PELATIHAN MENYUSUN RENCANA USAHA (BUSINESS PLAN)  
BAGI PENGUSAHA KECIL DI DESA BANTAR WARU**

**Corry yohana**

Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta

**ABSTRAK**

*Tujuan dari pengabdian masyarakat ini adalah untuk Memberikan pelatihan dan penyuluhan kepada individu/pengusaha kecil dilingkungan desaBantarwaru untuk dapat menyusun perencanaan dan pengelolaan usaha bagi usaha yang telah dijalankan.*

*Metode penelitian yang digunaka adalah metode klasikal dengan pendekatan diskusi/tanya jawab dan bisnis game (simulasi) dengan maksud agar materi dapat diterima oleh peserta dengan baik. Bimbingan/konsultasi dilakukan baik melalui satu sesi pertemuan terakhir dengan peserta, telpon maupun melalui surat*

*Hasil pelatihan menunjukkan dengan adanya pelatihan ini para peserta memiliki pengetahuan dan keterampilan praktis mengenai PembuatanRencana Usaha(Busines Plan) dan termotivasi untuk membuat dan menggunakannya dalam usaha mereka Berdasarkan hasil pelatihan ini dapat disimpulkan peserta menginginkan pengetahuan yang berkelanjutan. Sangat diharapkan memberikan pengetahuan dalam bentuk pelatihan yang rutin dan berkesinambungan.*

**Kata Kunci :** *Pelatihan, Rencana Usaha*

**I. PENDAHULUAN**

Sebagai salah satu negara berkembang, Indonesia saat ini sedang giat melakukan pembangunan disegala bidang dengan tujuan mensejajarkan diri dengan negara-negara lainnya di dunia.

Salah satu bentuk kontribusi perguruan tinggi dalam pembangunan tercermin pada tujuan pendidikan tinggi itu sendiri yaitu penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK).. Penguasaan IPTEK bertujuan meningkatkan taraf kehidupan masyarakat.

Mengacu pada statuta dan renstra Universitas Negeri Jakarta serta kebijakan pengabdian kepada masyarakat (PKM) yang ditetapkan DP3M Dikti maka secara gradual dilakukan perubahan pendekatan PKM dari *Community Service* menjadi *Community Development*. Terutama dalam bidang usaha yang dilakukan masyarakat. .

Masyarakat dengan taraf ekonomi menengah kebawah dan pendidikan yang terbatas memiliki keterbatasan dalam mengelola atau pun memanfaatkan secara optimum segala potensi alam yang melimpah yang berada di

sekitarnya. Hal tersebut dikarenakan kurangnya informasi yang didapatkan oleh masyarakat dan minimnya keinginan masyarakat untuk meningkatkan kondisi perekonomian yang terbatas.

Desa Bantarwaru merupakan salah satu desa yang memiliki potensi tanaman melinjo yang melimpah. Melimpahnya potensi tersebut, sayangnya tidak diiringi dengan pemanfaatannya secara optimal. Masyarakat Desa Bantarwaru umumnya hanya menjual melinjo untuk sayuran dan emping melinjo

Saat ini, universitas memegang peranan fundamental dalam membuat dan mengembangkan orientasi ekonomi berwirausaha sebagai institusi yang menyediakan sumber ilmu pengetahuan yang baru. Universitas diharapkan dapat menjadi solusi untuk kebutuhan sosial dan industry karena universitas secara strategik dapat menentukan sasaran untuk mendapatkan keuntungan dari investasi dalam bisnis dengan membangun jaringan bisnis, kemitraan dengan perusahaan atau dengan menciptakan perusahaan baru melalui kewirausahaan di dalam akademik. Salah satu upaya yang dapat diberikan oleh

universitas adalah dengan memberikan keterampilan membuat rencana kerja tertulis dan resmi guna menjalankan perusahaan (*Business plan*) bagi wirausahawan di desa Bantarwaru.

Rencana bisnis sangat berguna untuk mengidentifikasi kebutuhan konsumen, atribut produk yang paling diinginkan dan memastikan rencana perusahaan di berbagai aspek seperti produksi, distribusi, penentuan harga dan pemasaran. Jika ada kendala dalam memulai usaha, rencana bisnis sangat berguna untuk memeriksa kembali tujuan dan sumber daya yang dimiliki unit usaha sehingga dapat mengatasi masalah tersebut. Lebih dari itu rencana usaha yang tertulis merupakan legitimasi dari sebuah usaha yang akan didirikan. Rencana usaha yang baik, membuat investor atau rekanan meyakini potensi usaha tersebut sehingga tertarik untuk bekerja sama.

#### A. Identifikasi dan Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, dapat diidentifikasi berbagai masalah sebagai berikut :

1. Membuka usaha tidak mungkin tanpa ada rencana sebelumnya
2. Keengganan menulis rencana usaha
3. Kegagalan bisnis karena keterbatasan pengalaman mengelola usaha
4. Banyak benturan bisnis yang terjadi pada usaha yang dijalankan tanpa perencanaan

Berdasarkan identifikasi masalah diatas maka perumusan masalah dalam program pengabdian masyarakat ini adalah Bagaimana membuat perencanaan usaha (*Business plan*) dan pengelolaan usaha.

#### B. Tujuan

Tujuan dari dilakukannya kegiatan pengabdian ini adalah :

1. Membekali pengusaha emping agar memiliki pemahaman dan pengetahuan tentang pentingnya perencanaan dan pengelolaan usaha yang tepat.
2. Dapat menyusun perencanaan dan pengelolaan usaha bagi usaha yang telah dijalankan.

#### C. Manfaat

Adapun manfaat program ini adalah :

1. Memberikan pemahaman tentang pentingnya perencanaan dan pengelolaan usaha
2. Memberikan pengetahuan tentang penyusunan *Business plan*
3. Sebagai forum untuk bertukar pengetahuan

## II. TINJAUAN PUSTAKA

Berwirausaha tidak cukup hanya berbekal keyakinan, namun diperlukan perencanaan usaha (*business plan*). Menjalankan usaha khususnya usaha baru tidak mungkin tanpa ada rencana sebelumnya. Rencana harus ada betapa pun sederhananya secara tertulis. Perencanaan yang tidak tertulis pasti sudah ada dalam pikiran, yaitu suatu rekayasa secara sederhana tentang jawaban dari berbagai pertanyaan antara lain, usaha apa yang akan dibuka, mengapa memilih usaha tersebut, dimana lokasinya, siapa konsumennya, darimana sumber modal, dsb. Cara wirausaha baru seperti ini cenderung melaksanakan kegiatan *trial and error* atau coba-coba. Seandainya gagal mereka akan beralih ke usaha yang lain. Model seperti ini banyak dijumpai dalam masyarakat bisnis kita.

Suatu rencana kerja yang dibuat tertulis dan resmi guna menjalankan perusahaan (*business plan*) merupakan perangkat tepat untuk memegang kendali perusahaan dan menjaga agar fokus usaha perusahaan tidak menyimpang. Minimal harus ada catatan-catatan tertentu secara tertulis yang akan diikuti dalam pelaksanaannya. Misalnya menyangkut orang atau personalia yang akan diberi tugas untuk menjalankan usaha, modal yang akan digunakan, dan sebagainya. Memulai suatu usaha baru tidak tepat kiranya jika langsung dalam bentuk usaha besar. Memang ada pengusaha yang langsung membuka usaha besar tanpa mempunyai pengalaman lebih dulu. Akibatnya jika usaha besar ini mengalami benturan-benturan bisnis maka akan timbul kepanikan bagi pemiliknya sendiri dan perusahaan semacam ini gampang jatuh/mengalami kegagalan. Memulai wirausaha

pengalaman demi pengalaman dalam pengelolaan usahanya. Berdasarkan pengalaman setiap tahun dan data yang terkumpul dianalisis maka dengan mudah perusahaan berkembang menjadi perusahaan yang lebih besar. Untuk membangun jiwa kewirausahaan yang mampu membuat perencanaan bisnis (*business plan*) yang baik dan kemudian mampu membuat usaha yang layak dan menguntungkan atau dengan kata lain produktif dan *profitable* maka diperlukan adanya upaya nyata, misalnya pelatihan kewirausahaan. Pelatihan kewirausahaan yang dilaksanakan dalam rangka pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan dapat menjadi motivasi bagi mahasiswa untuk menjadi seorang wirausahawan.

Peluang usaha adalah suatu bidang kebutuhan pembeli dimana seorang wirausaha dapat mengelola usaha di bidang tersebut secara menguntungkan. Membaca peluang pasar merupakan hal yang esensial bagi seorang wirausahawan. Kelihaihan membaca peluang pasar tidak hanya dilakukan untuk memulai suatu usaha, namun keahlian dalam membaca peluang usaha ini juga harus dimiliki saat ingin mengembangkan usaha, melakukan segmentasi pasar, maupun pada saat melakukan perluasan usaha.

Hal-hal yang bisa dilakukan untuk menangkap peluang usaha sebagai berikut :

#### 1. Melihat

Membaca peluang pasar dimaksudkan adalah melihat apa yang menjadi masalah dari fenomena-fenomena yang ada disekitar, yang kemudian dicari celah agar dapat menembus peluang di dalam celah-celah kecil tersebut.

#### 2. Mendengar

Bagaimana mengetahui secara langsung tentang kebenaran masalah yang terjadi di pasar. Mendengar disini juga memiliki tujuan agar mengenal lebih dekat dengan konsumen, sehingga masalah yang didapatkan lebih tepat sasaran.

#### 3. Membaca

Setelah melihat dan mendengar mengenai masalah yang terjadi, kemudian semuanya dibaca perlahan tentang apa yang telah dilihat dan

sukses apabila hanya terpatok pada teori.

#### 4. Menulis

Setelah melihat, mendengar, dan membaca, maka perlu untuk menuangkan semua analisis yang telah diambil yang akan menjadi tolok ukur atau pegangan dalam mengaplikasikannya.

*Business plan* merupakan sarana sistematis dalam mempertajam ide bisnis. Dengan bantuan *business plan*, ide-ide bisnis akan lebih terencana dan sistematis. Melalui pendekatan-pendekatan standar *business plan*, akan diketahui siapa saja pasar atau konsumen potensial, bagaimana proses pemasarannya, serta bagaimana proses operasional dari bisnis yang sedang dijalani. Pada perencanaan finansial, akan diketahui bagaimana pemasukan dan pengeluaran yang paling optimal. Dengan bantuan komputer, akan dapat disimulasikan posisi pos-pos keuangan yang dapat menghasilkan profit yang tinggi bagi bisnis. Selain itu, tentu saja akan diketahui juga pos-pos bisnis mana saja yang tidak memberikan keuntungan dan bahkan bisa menjadi beban bisnis.

Membuat *business plan* sangatlah penting bagi setiap pengusaha, tapi bila ini pertama kali membuatnya tentu kamu akan menemui beberapa kesulitan. Para pemilik bisnis akan beargumen tentang seberapa panjang *business plan* itu harus dibuat, namun biasanya satu halaman *business plan* bisa mengcover semua kebutuhan untuk memulai bisnis. Berikut adalah langkah mudah untuk menulis *business plan* :

#### 1. Pembukaan

Pembukaan pada plan / rencana bisnis. Jelaskan siapa yang menulis, kapan dan untuk tujuan apa.

#### 2. Rangkuman

Berikan kisi-kisi dari rencana/plan bisnis Anda. Tuliskan bagian ini terakhir setelah semua bagian dibuat.

#### 3. Strategic Overview

Tuliskan apa yang menjadi tujuan utama, dan kegiatan utama dari rencana bisnisnya. Apa tujuan jangka panjang, strategi kunci dan tujuan akhir.

4. **Status Saat Ini** Jika kecil akan memberikan Rangkum apa yang sudah dicapai, performa keuangan, penjualan dan teknis sampai saat ini. Perkenalkan siapa saja yang terlibat dalam bisnis ini.

#### 5. Penawaran Produk atau Jasa

Jelaskan secara singkat apa yang membuat produk Anda beda dengan yang lain. Apa yang membuatnya special?

#### 6. Target Pasar

Tunjukkan siapa saja target pasar yang akan disasar. Berikan profil pelanggan, segmen, trend dan juga kompetisi dibisnis ini.

#### 7. Strategi Marketing dan Penjualan

Bagaimana Anda akan menjual produk ini? Bagaimana akan bersaing dengan pesaing dibidang yang sama ? Berapa biaya marketing-nya ? dan sebagainya.

#### 8. Teknologi

Berikan segala hal yang berkaitan dengan teknologi dan penelitian di usaha Anda.

#### 9. Operasional

Bagaimana operasional akan di handel, bagaimana menjalankannya, berapa biaya dan sumber daya yang dibutuhkan.

#### 10. Proyeksi Keuangan

Berikan tabel sederhana tentang proyeksi keuangannya.

#### 11. Kebutuhan Pendanaan

Berapa tambahan pendanaan yang Anda butuhkan.

#### 12. Implementasi

Berikan timeline pengerjaan, dan aksi yang dibutuhkan agar rencana berjalan.

#### 13. Kesimpulan

Berikan alasan mengapa bisnis ini akan sukses, dan mengapa perlu didukung Format *business plan* tidaklah baku. Format *business plan* biasanya bergantung pada siapa yang akan membaca *business plan*. Mungkin ada pihak yang mengharuskan bagian *exit strategy*, mungkin ada juga yang menginginkan bagian tambahan seperti analisis regulasi. Penyusunan *business plan* sangat bergantung pada mengapa *business plan* dibuat dan siapa yang akan

digunakan. Misalkan, dijalankan akan bersifat non-profit bisa saja fokus membahas misi organisasi. *Business plan* dengan tujuan mendapatkan pendanaan bank mungkin lebih melihat seperti apa rencana keuangan bisnis, apakah dapat melunasi hutang, dan berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk melunasi hutang. Jika *business plan* ditujukan untuk investor, isinya bisa saja lebih berfokus pada penawaran investasi, target pasar, dan *exit strategy*.

*Business plan* disusun dengan jangka waktu 3-5 tahun ke depan. Karena bertujuan untuk menjadi patokan perusahaan mencapai sasaran sekaligus mendapatkan pendanaan, *business plan* harus dilengkapi data yang dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya. Data dapat berasal dari sumber eksternal, atau internal. Sumber eksternal mengacu pada data pihak luar yang relevan dengan usaha dan disediakan oleh pihak yang memiliki reputasi. Sementara sumber internal mengacu pada data hasil pengamatan yang kita lakukan.

Perencanaan usaha merupakan suatu dokumen yang menyatakan keyakinan akan kemampuan sebuah bisnis untuk menjual barang atau jasa dengan menghasilkan keuntungan yang memuaskan dan menarik bagi penyandang dana. Perencanaan usaha akan membuat kita dapat melihat dengan jelas apakah usaha yang dijalankan nanti memiliki prospek keberhasilan yang tinggi dan juga harus bisa menyakinkan orang lain tidak akan merugi bila melakukan kerjasama. Perencanaan usaha juga harus didasarkan pada kebutuhan masyarakat akan adanya barang dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut, sehingga perencanaan usaha harus berbasis pada permintaan pasar.

Ada beberapa alasan penting mengapa pengelola usaha harus menyusun perencanaan usaha, antara lain :

1. Untuk dipakai sebagai alat pengawasan dan pengendalian kegiatan usaha sehari-hari.  
 Perencanaan usaha yang telah disusun dengan baik akan memudahkan para pelaksana untuk mengetahui apakah tindakan mereka menyimpang atau sesuai dengan rencana.

disusun (tentunya sebelum suatu kegiatan dilakukan) dengan cermat dapatlah dipilih dan ditetapkan kegiatan-kegiatan mana yang diperlukan dan mana yang tidak

- Dengan adanya perencanaan usaha, maka segala kegiatan dapat dilakukan secara tertib dan teratur sesuai dengan tahap-tahap yang semestinya.

2. Untuk mendapatkan pembiayaan dari Lembaga Pemberi Pinjaman (*To obtain the institution financing*)

Dengan adanya perencanaan usaha yang jelas akan memudahkan untuk mencari bantuan kerjasama dari berbagai pihak karena didalam perencanaan usaha menunjukkan aspek keuangan, dan aspek pemasaran yang mana hal tersebut akan memudahkan pengelola usaha mendapat dukungan berupa pinjaman melalui lembaga pemberi pinjaman.

3. Untuk mendapatkan dana investasi (*To obtain investment funds*)

Perencanaan usaha yang jelas juga memungkinkan kita untuk mendapatkan pinjaman melalui pihak-pihak lain yang potensial yang akan mendukung pemenuhan investasi usaha kita.

4. Untuk mengatur dengan siapa bekerjasama (*To arrange strategic alliances*)

Mengatur dan membentuk kerjasama dengan perusahaan-perusahaan lain yang sudah ada dan saling menguntungkan misalnya dari para produsen yang dapat diharapkan memasok barang buat perusahaan anda.

5. Untuk mendapatkan kontrak besar (*To large contracts*)

Perencanaan yang baik menarik minat perusahaan-perusahaan yang lebih besar memberi pekerjaan atau kontrak yang dapat dikerjakan oleh perusahaan anda

6. Untuk menarik tenaga kerja inti (*To attract key employes*)

Perencanaan yang baik mengundang orang-orang tertentu yang potensial atau

bekerja sama dengan anda. Mungkin saja anda memerlukan orang-orang yang mempunyai kemampuan untuk menduduki posisi kunci dalam perusahaan anda namun anda harus berhati-hati menerima orang-orang tertentu yang dapat pula menjerumuskan perusahaan anda yang baru berdiri.

7. Untuk memotivasi dan fokus (*To motivate and focus your management team*)

Perencanaan yang baik menjamin adanya perhatian yang fokus pada tujuan dari berbagai personil yang ada dalam perusahaan. Sebab sebuah perusahaan akan bertumbuh makin lama makin kompleks sehingga perencanaan usaha akan menjadi komponen yang sangat penting bagi setiap orang untuk tetap berpijak pada arah yang benar.

Sebuah perencanaan usaha paling tidak mempunyai tiga tujuan utama yakni:

### 1. Sebagai Rencana Aksi (*Action Plan*)

Sebuah perencanaan usaha akan membantu untuk bergerak dan mengambil tindakan bisnis. Kita mungkin sudah lama memikirkan untuk memulai sebuah usaha, tetapi prosesnya mungkin tampak seperti sesuatu yang 'menakutkan' dan terlalu kompleks. Sebuah rencana usaha akan membantu untuk memilah-milah proses dimaksud menjadi bagian-bagian kecil yang lebih jelas. Dengan demikian sebuah masalah bisnis yang besar dapat dilihat sebagai sebuah urutan masalah-masalah kecil. Dan dengan memecahkan masalah masalah kecil dimaksud, otomatis masalah besar tersebut juga akan dapat terpecahkan. Jadi menulis sebuah perencanaan usaha akan membantu dalam mengambil tindakan bisnis dengan membagi masalah besar ke dalam masalah-masalah kecil yang tidak terlalu rumit.

### 2. Sebagai Peta Jalan (*Road Map*)

Seketika memulai sebuah usaha, perencanaan usaha akan menjadi alat yang sangat berguna agar usaha tetap pada arah yang diinginkan. Dalam kegiatan bisnis sehari-hari yang hiruk-pikuk, sangat mudah bagi seseorang untuk kehilangan arah usaha untuk mencapai

tujuan yang ingin dicapai. Sebuah rencana bisnis dengan adanya perencanaan usaha yang membantu untuk tetap fokus dalam arah yang diinginkan untuk mencapai tujuan yang telah dicanangkan. Juga perencanaan usaha akan membantu pihak lain untuk memahami visi usaha yang akan dijalankan, termasuk supplier, pekerja, mitra bisnis, teman dan keluarga.

### 3. Sebagai Alat Penjualan (*Sales Tool*)

Mungkin yang paling penting adalah bahwa sebuah perencanaan usaha merupakan sebuah alat bantu penjualan (*Sales Tool*), sehingga sebuah perencanaan usaha merupakan alat yang bisa dipergunakan untuk meyakinkan investor untuk menempatkan investasinya di usaha tersebut.

Sebuah perencanaan usaha yang ditulis dengan baik akan mendekatkan pengelola usaha dengan pihak-pihak yang melihat bahwa ide bisnis yang ditawarkan akan juga menguntungkan mereka.

## III. PEMBAHASAN DAN HASIL

Kegiatan Pelatihan Kewirausahaan dan Pembuatan Busines Plan bagi pengusaha kecil di Desa Bantar Waru Kecamatan Cinangka Kabupaten Serang dilaksanakan di Rumah Pak Lurah dengan nara sumber dan dibantu oleh tim panitia mahasiswa KKN

Peserta pelatihan seluruhnya 30 orang, terdiri dari pengusaha kecil. Pelaksanaan pelatihan tersebut berjalan lancar, hal ini dikarenakan partisipasi dan keterkaitan semua pihak terutama masyarakat setempat yang sekaligus sebagai peserta.

Kegiatan ini dilaksanakan pada hari Rabu, 19 Agustus 2015 pukul 13,00-17.00 WIB. Pelatihan ini ditekankan pada keberhasilan peserta dalam menyerap materi khususnya melalui sesi Tanya-jawab secara interaktif diantara para peserta juga narasumber. Selain itu diadakan sesi praktek oleh peserta secara berkelompok, diakhiri masukan dan arahan dari narasumber. Selain sesi praktek peserta juga diberikan angket evaluasi pelaksanaan pelatihan. Berdasarkan angket dapat diketahui sebagai berikut:

1. Peserta dapat memahami secara praktis dan sederhana mengenai Pembuatan Busines Plan sederhana
2. Peserta dapat memahami dan mengerti terhadap pengetahuan Pembuatan Busines Plan
3. Peserta termotivasi untuk pelatihan wirausaha dan Pembuatan Busines Plan.

## IV. KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Pelatihan memberikan pengetahuan dasar terhadap Pembuatan Busines Plan bagi pengusaha kecil. Dengan kegiatan ini diharapkan pengusaha kecil dapat mendapatkan pemahaman dari materi yang diberikan juga dapat diaplikasikan dalam kehidupan sehari-hari. Dengan adanya pelatihan ini diharapkan para peserta memiliki pengetahuan dan wawasan sebagai pengusaha kecil yang terampil mengelola Pembuatan Busines Plandan juga mampu mencari peluang untuk menambah keuangan keluarga sebagai bekal untuk meningkatkan taraf hidupnya agar menjadi lebih baik.

Evaluasi yang diberikan menunjukkan peserta menginginkan pengetahuan yang berkelanjutan. Sangat diharapkan memberikan pengetahuan dalam bentuk pelatihan yang rutin dan berkesinambungan.

### B. Saran

1. Peserta diharapkan dapat menerapkan Pembuatan Busines Plan
2. Kegiatan ini harus dikembangkan sebagai wujud pengabdian kepada masyarakat dalam rangka peningkatan kualitas masyarakat pada umumnya dan pengusaha kecil pada khususnya.
3. Diharapkan kedepan jumlah dana yang dianggarkan untuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat bisa ditingkatkan jumlahnya.

## DAFTAR PUSTAKA

Firmansyah, T., “Pengangguran Terdidik Bertambah.”, <http://www.republika.co.id/berita/koran/halaman-1/14/11/06/neltsa-pengangguran-terdidik-bertambah>, diakses pada 15 Maret 2015.

Modul Seri Kewirausahaan Kementerian Koperasi dan UMKM Republik Indonesia.

Pedoman Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) 2013, <http://dikti.go.id/mahasiswa> bidang-minat-bakat-dan atau-

keorganisasian/program-mahasiswa-wirausaha-pmw/, diakses pada tanggal 27 Maret 2015.

Titik Purwinarti. 2012. Model Rencana Usaha Bagi Wirausaha Pemula Kecil dan Menengah

Yildirim, N., Askun, O. B., “*Entrepreneurship Intentions of Public Universities in Turkey: Going Beyond Education and Research?*” 8<sup>th</sup> International Strategic Management Conference, Procedia – Social and Behavioral Science, 2012