

PENDAMPINGAN PENYUSUNAN BUSINESS PLAN BAGI PELAKU UMKM DI KELURAHAN DURIAN KECAMATAN MEDAN TIMUR

Clarrissa Winata¹, Pretty Naomi Sitompul², Denny Salim³

Program Studi Manajemen Keuangan, Politeknik Unggulan Cipta Mandiri Medan^{1,2,3}

clarissa@ucmcampus.ac.id,¹prettynaomi@ucmcampus.ac.id,²dennysalim@ucmcampus.ac.id³

Abstrak

Bisnis di Indonesia sudah sangat banyak, dari perusahaan mikro sampai perusahaan besar sehingga persaingan bisnis semakin kompleks. Persaingan dalam menjual produk maupun jasa semakin banyak, sehingga banyak para pengusaha menawarkan produk maupun jasanya dengan berbagai macam cara agar konsumen tertarik untuk membeli produk atau jasa yang dijual, untuk itu sangatlah penting membuat perencanaan bisnis. Perencanaan bisnis merupakan pedoman untuk mempertajam rencana-rencana yang diharapkan, dan cara mencapai sasaran yang ingin dicapai. Pendampingan Penyusunan Business Plan Bagi Pelaku UMKM di Kelurahan Durian Kecamatan Medan Timur dilakukan karena masih banyak pelaku UMKM yang belum mengerti dan memahami tentang bagaimana penyusunan perencanaan bisnis yang baik untuk mengembangkan usahanya.

Kata Kunci: *UMKM; perencanaan bisnis; manajemen keuangan.*

Abstract

Business in Indonesia has become very diverse, ranging from micro enterprises to large corporations, making business competition increasingly complex. Competition in selling products and services is growing, prompting many entrepreneurs to offer their products or services in various ways to attract consumers. Therefore, it is crucial to create a business plan. A business plan serves as a guide to refine expected plans and how to achieve the desired goals. The assistance in the preparation of a business plan for Micro, Small, and Medium Enterprises (UMKM) in the Durian Subdistrict of East Medan is carried out because many UMKM practitioners still do not understand how to develop a good business plan to grow their businesses.

Keywords: *UMKM; business plan; financial management.*

1. Pendahuluan

Bisnis di Indonesia sudah sangat banyak, dari perusahaan mikro sampai perusahaan besar sehingga persaingan bisnis semakin kompleks. Persaingan dalam menjual produk maupun jasa semakin banyak, sehingga banyak para pengusaha menawarkan produk maupun jasanya dengan berbagai macam cara agar konsumen tertarik untuk membeli produk atau jasa yang dijual. Banyak pengusaha yang bersebelahan dengan menjual barang yang sama sehingga persaingan pun semakin berat.

Semakin banyak pesaing, maka semakin banyak cara untuk menarik konsumen agar tertarik membeli produk atau jasa yang dijual. Akan tetapi tidak semua cara dapat berjalan dengan lancar sehingga mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Banyak perusahaan yang baru berjalan tetapi tidak lama kemudian perusahaan tersebut gulung tikar atau bangkrut. Banyak pelaku bisnis yang hanya menginginkan keuntungan yang besar tanpa membuat planning yang tepat dan memikirkan resiko yang mungkin dapat terjadi. Dalam mengantisipasi sesuatu yang tidak diinginkan terjadi pada usaha yang dirintis, maka langkah-langkah yang harus dilakukan terlebih dahulu adalah membuat perencanaan bisnis sehingga para calon pengusaha dapat mengurangi resiko yang mungkin dapat terjadi pada usaha yang akan dibangun.

Perencanaan bisnis (Business plan) menurut Hisrich, Peter, 1995 (Alma, 2004) merupakan dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausaha yang menggambarkan semua unsur-unsur yang relevan baik internal, maupun eksternal mengenai perusahaan untuk memulai sewaktu usaha. Business plan merupakan alat yang sangat penting bagi pengusaha untuk mengambil keputusan dan kebijakan untuk mendapatkan hasil yang diinginkan yang dituangkan dalam suatu dokumen perencanaan.

Tujuan perencanaan bisnis adalah agar kegiatan bisnis yang akan dilaksanakan maupun yang sedang berjalan tetap berada di jalur yang benar sesuai dengan kenyataan yang telah direncanakan. Perencanaan bisnis juga merupakan pedoman untuk mempertajam rencana-rencana yang diharapkan, dan cara mencapai sasaran yang ingin dicapai. Perencanaan bisnis yang baik memuat tahapan-tahapan yang harus dilakukan untuk memaksimalkan peluang keberhasilan. Perencanaan bisnis dapat juga dipakai sebagai alat untuk mencari dana seperti lembaga keuangan. Bantuan dana yang diperlukan tersebut dapat berupa bantuan dana jangka pendek untuk modal kerja maupun jangka panjang untuk perluasan usaha.

2. Bahan dan Metode

Business plan adalah dokumen yang mendefinisikan secara rinci tujuan perusahaan dan bagaimana rencananya untuk mencapai tujuannya. Business plan menjabarkan peta jalan tertulis untuk perusahaan dari sudut pandang pemasaran, keuangan, dan operasional. Baik startup maupun perusahaan mapan, pasti akan menggunakan business plan. Business plan adalah dokumen penting yang ditujukan untuk audiens eksternal dan internal perusahaan. Misalnya, business plan digunakan untuk menarik investasi sebelum perusahaan memiliki rekam jejak yang terbukti. Ini juga dapat membantu mengamankan pinjaman dari lembaga keuangan. Selanjutnya, business plan dapat berfungsi untuk menjaga tim eksekutif perusahaan pada halaman yang sama tentang item tindakan strategis dan pada target untuk memenuhi tujuan yang telah ditetapkan.

Setiap perusahaan harus memiliki business plan. Idealnya, rencana tersebut ditinjau dan diperbarui secara berkala untuk mencerminkan tujuan yang telah dicapai atau telah diubah. Namun begitu, business plan terkadang baru dibuat oleh perusahaan besar yang mengambil keputusan untuk bergerak ke arah baru. Jika kita memiliki ide untuk memulai usaha baru, business plan dapat membantu untuk menentukan apakah ide bisnis kita dapat dijalankan. Dapat disimpulkan bahwa tidak ada gunanya memulai bisnis jika hanya ada sedikit atau tidak ada peluang bisnis tersebut akan menguntungkan, dan business plan membantu mengetahui peluang kesuksesan kita.

Dalam banyak kasus, orang yang memulai bisnis baru tidak memiliki uang yang mereka butuhkan untuk memulai bisnis yang ingin mereka mulai. Jika pembiayaan awal diperlukan, kita harus memiliki business plan untuk menunjukkan kepada calon investor yang menunjukkan bagaimana bisnis yang kita usulkan akan menguntungkan.

1. Analisis Pasar

Analisis pasar akan mengungkapkan apakah ada cukup permintaan untuk produk atau jasa kita di pasar sasaran. Jika pasar sudah jenuh, model bisnis kita perlu diubah (atau dibuang).

2. Analisis Kompetitif

Analisis kompetitif akan memeriksa kekuatan dan kelemahan kompetisi dan membantu mengarahkan strategi kita untuk mengumpulkan pangsa pasar dalam rencana pemasaran. Jika pasar yang ada didominasi oleh pesaing yang sudah mapan, misalnya, kita harus membuat rencana pemasaran untuk memikat pelanggan dari persaingan (harga lebih murah, layanan lebih baik, dan sebagainya).

3. Rencana Pengelolaan

Rencana pengelolaan atau rencana manajemen akan menguraikan struktur bisnis, manajemen, sampai syarat-syarat bagi para pegawai. Jika bisnis kita memerlukan keahlian



khusus karyawan dan manajemen, kita memerlukan strategi untuk menemukan dan mempekerjakan staf yang berkualitas dan mempertahankan mereka.

4. Rencana Operasi

Rencana pengoperasian menggambarkan fasilitas, peralatan, inventaris, dan persyaratan pasokan kita. Lokasi bisnis dan aksesibilitas sangat penting untuk banyak bisnis. Jika demikian halnya dengan bisnis kita, kita perlu mencari situs potensial. Jika bisnis yang kita usulkan memerlukan suku cadang atau bahan baku untuk memproduksi barang yang akan dijual kepada pelanggan, kita perlu menyelidiki potensi rantai pasokan.

5. Rencana keuangan

Rencana keuangan adalah faktor penentu apakah ide bisnis yang kita usulkan akan berhasil. Jika pembiayaan diperlukan, rencana keuangan kita akan menentukan seberapa besar kemungkinan kita memperoleh pendanaan awal dalam bentuk ekuitas atau pembiayaan utang dari bank, investor, atau pemodal ventura.

Tujuan membuat business plan, baik untuk mengumpulkan uang dan mengembangkan bisnis atau hanya untuk bahan belajar tentang ide-ide, pada dasarnya setiap business plan memerlukan 6 bagian penting. Berikut rinciannya!

1. Rincian Eksekutif

Ringkasan eksekutif adalah ikhtisar bisnis dan rencana. Bagian ini biasanya didahulukan dalam business plan dan idealnya hanya sepanjang satu sampai dua halaman. Namun, kebanyakan orang menuliskannya pada bagian terakhir.

Ringkasan eksekutif dapat berfungsi sebagai dokumen yang berdiri sendiri, yang menyertakan hal-hal penting dari business plan kita yang terperinci.

Pada kenyataannya para investor sangat mungkin hanya meminta ringkasan ini ketika mengevaluasi bisnis kita. Jika mereka menyukai apa yang mereka lihat di ringkasan eksekutif, mereka akan sering menindaklanjuti dengan permintaan rencana yang lebih mendalam, presentasi lapangan, dan keuangan. Ringkasan eksekutif harus mencakup ringkasan masalah yang akan diselesaikan, deskripsi produk atau layanan, ikhtisar target pasar, deskripsi singkat tim, ringkasan keuangan, dan persyaratan pendanaan (jika meningkatkan uang).

2. Produk & Layanan

Bab produk & layanan dari business plan adalah inti dari rencana kita. Bagian ini mencakup informasi tentang masalah yang akan diselesaikan, solusi, dan bagaimana produk atau layanan kita sesuai dengan persaingan. Jika kita memiliki keunggulan kompetitif, seperti kekayaan intelektual atau paten tertentu yang melindungi produk, bagian ini adalah tempat yang tepat untuk membahas hal-hal tersebut. Terakhir, tinjau pencapaian dan metrik kita. Ini adalah ikhtisar langkah selanjutnya yang perlu diselesaikan agar produk atau layanan menjadi siap dijual dengan tanggal target. Jika telah mencapai beberapa tonggak penting, seperti mengamankan pelanggan utama atau menerima pesanan di muka, diskusikan di sini.



3. Analisa Pasar

Bagian ini adalah tempat menampilkan semua informasi tentang pelanggan potensial. Kita akan membahas target pasar serta informasi tentang pertumbuhan pasar dan industri. Pertama, tentukan target pasar kita. Target pasar adalah sekelompok orang yang akan kita tawarkan produk atau layanan kita. Akan lebih mudah untuk membuat rencana pemasaran dan penjualan demi menjangkau pelanggan jika target pasar kita solid. Selanjutnya, berikan analisis pasar dan riset pasar kita.

4. Pemasaran & Penjualan

Bagian rencana pemasaran dan penjualan dari business plan merinci bagaimana cara kita berencana menjangkau segmen pasar target, bagaimana kita menjual ke pasar target tersebut, apa rencana penetapan harga usaha kita, dan jenis aktivitas dan kemitraan apa yang diperlukan untuk membuat bisnis kita sukses. Beberapa bisnis yang mendistribusikan produk mereka dan menjangkau pelanggan mereka melalui toko, seperti Amazon.com, Walmart, Target, rantai toko kelontong, dan gerai ritel lainnya harus meninjau cara kerja bagian bisnis mereka. Rencana tersebut harus membahas logistik dan biaya untuk memasukkan produk ke rak-rak toko dan setiap rintangan potensial yang mungkin harus diatasi oleh bisnis. Bagian pemasaran & penjualan dalam business plan juga merupakan tempat yang baik untuk menyertakan analisis SWOT.

5. Analisis Sumber Daya Manusia

Dengan membuat bagian ini, maka kita bisa menjelaskan sumber daya manusia yang perlu kita rekrut. Tak cuma itu, kita juga bisa memberi ringkasan terkait struktur hukum, lokasi, dan riwayat lengkap bisnis kita selama berjalan. Biografi singkat yang memperlihatkan pengalaman yang relevan dari tiap anggota tim utama kita penting demi menjelaskan alasan tim kita menjadi tim paling tepat untuk bisa mengubah ide yang ada menjadi kenyataan.

6. Analisis keuangan

Bagian ini merupakan poin paling penting dan rencana keuangan itu sendiri biasanya mencakup:

(a) Proyeksi penjualan dan pendapatan

Mempersiapkan perkiraan penjualan dan pendapatan bulanan untuk tiga sampai lima tahun ke depan.

(b) Laporan laba rugi

Laporan laba rugi adalah tempat di mana semua angka bersatu dan bisa menunjukkan apakah usaha memperoleh untung atau rugi.

(c) Laporan arus kas

Di saat laporan laba rugi menghitung keuntungan dan kerugian, laporan arus kas akan melacak seberapa banyak uang cash di bank yang pada titik tertentu dimiliki pengusaha

(d) Neraca keuangan

Neraca keuangan ialah yang menunjukkan keseluruhan aset, kewajiban, dan ekuitas di perusahaan.

(e) Bagian opsional untuk disertakan saat mencari pendanaan

Jika mengumpulkan uang dari investor, haruslah menyertakan bagian singkat dari business plan yang merinci dengan tepat tentang cara berencana menggunakan uang investor. Investor umumnya juga ingin melihat bagian singkat tentang strategi usaha. Ini adalah rencana untuk akhirnya menjual bisnis, baik ke perusahaan lain atau ke publik dalam IPO.

7. Lampiran

Dalam business plan, lampiran sama sekali bukanlah bagian yang wajib. Meski begitu, inilah tempat yang akan berguna untuk mencantumkan tabel, bagan, catatan hukum, informasi penting, sampai definisi atau hal lainnya yang dirasa terlalu panjang jika disertakan dalam isi business plan. Bila bisnis memiliki hak paten, sedang menunggu hak paten, atau punya ilustrasi produk, di sinilah kita bisa menyertakan detailnya.

3. Hasil dan Pembahasan

Hasil yang didapatkan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu berupa penyampaian materi yang terlaksana dengan baik



Gambar 1.1. Proses Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Pembahasan

Pemberian informasi tentang business plan sudah cukup jelas tetapi masih ada beberapa pelaku UMKM di Kelurahan Durian, Kec. Medan Timur yang belum mengerti tentang cara menganalisis pasar dan menyusun business plan yang akan dijalaninya. Berdasarkan keluhan



yang disampaikan oleh beberapa pelaku UMKM di Kelurahan Durian, Kec. Medan Timur, para pelaku UMKM berharap adanya tindak lanjut terkait bimbingan tentang business plan ini. Pendampingan tidak hanya satu kali saja, akan tetapi pendampingan secara berkala sehingga pemilik UMKM merasakan dampak positif adanya pendampingan tersebut karena banyak pelaku UMKM masih sangat buta tentang apa itu business plan dan cara menyusun business plan. Pelaksanaan pendampingan yang dilakukan merupakan awal untuk pemahaman pemilik UMKM betapa pentingnya pelatihan pelaporan pembayaran pajak UMKM. Berdasarkan data yang ada, pelaku UMKM juga sangat memahami pentingnya untuk menyusun business plan sebelum melakukan bisnis agar bisnis yang akan mereka jalani bias berjalan dengan baik.

4. Kesimpulan dan Saran

Berdasarkan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Para pelaku UMKM di kelurahan Durian, Kec. Medan Timur dapat memahami dan mengerti tentang business plan.
2. Para pelaku UMKM di di kelurahan Durian, Kec. Medan Timur dapat mengetahui tentang cara menyusun business plan.

Saran bagi kegiatan pengabdian masyarakat selanjutnya agar adanya pendampingan yang berkelanjutan kepada para pengusaha UMKM di Desa Durian, Kec. Medan Timur dalam meningkatkan kemampuan dan pemahaman dalam penyusunan business plan pada pelaku UMKM.

5. Ucapan Terima Kasih

Terima kasih kami ucapkan kepada Direktur Politeknik Unggulan Cipta Mandiri, Pimpinan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Politeknik Unggulan Cipta Mandiri, Ketua Prodi Manajemen Keuangan Politeknik Unggulan Cipta Mandiri dan berbagai pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu yang telah membantu terlaksananya kegiatan PKM ini.

6. Daftar Rujukan

- Hanifa, Fanni Husnul, dkk. (2023). Pelatihan Dan Pendampingan Pembuatan Laporan Business Plan Bagi Pelaku Umkm Di Desa Panyocokan Ciwidey Kabupaten Bandung. Jurnal Pengabdian Masyarakat: Pemberdayaan, Inovasi dan Perubahan. Volume 3, No. 2, 2023, 21-24.
- Miller, Michael, Alpha Teach Yourself Business Plan in 24 Hours, terjemahan, Prenada Media Group, Jakarta.