



PELATIHAN PENGEMBANGAN RENCANA BISNIS UNTUK Mendukung KEGIATAN BISNIS PADA FORUM USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM) WONOKERTO, TURI, SLEMAN

Oleh

Ahmad Samlawi¹, Septiningdyah Arianisari², Syahida Norviana³

^{1,2,3}Accounting Study Program, Business and Finance Department, Faculty of Vocational, Yogyakarta State University

Jl. Serut, Mandung, Wates, Kulon Progo, Telp. 0274-773906/774625

E-mail: ¹ahmadsamlawi@uny.ac.id, ²septiningdyaharianisari@uny.ac.id,

³syahida.norviana@uny.ac.id

Article History:

Received: 01-10-2024

Revised: 25-10-2024

Accepted: 03-11-2024

Keywords:

Business Plan, MSMEs

Abstract: *The aim of the training is to develop a Business Plan as an active entrepreneurship methodology to enhance the analytical perception of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Wonokerto, Turi, Sleman, Special Region of Yogyakarta. This training is expected to serve as an evaluation that contributes to the improvement of MSME Business Plans. The training participants consisted of 35 members from the Wonokerto MSMEs Forum. The training was conducted using three methods: lectures, tutorials, and discussions. The implementation of this community service can generally be categorized as successful, based on the evaluation results and the active participation of participants during the discussion and Q&A sessions*

PENDAHULUAN

Tujuan dari pelatihan dalam menyiapkan rencana bisnis untuk mendukung keberhasilan bisnis adalah untuk mengatasi tantangan utama dalam pelatihan kewirausahaan di masyarakat dengan menerapkan dan mengorganisir ide-ide bisnis dalam bidang pengetahuan yang dipilih. Dalam pendidikan kewirausahaan, Rencana Bisnis adalah alat kunci yang terdiri dari beberapa item perencanaan yang membantu dalam pengembangan ide-ide bisnis. Oleh karena itu, memfasilitasi proses pengajaran Rencana Bisnis dapat berkontribusi pada pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).

Rencana Bisnis mencakup karakteristik bisnis, cara operasionalnya, strateginya, rencana untuk merebut pangsa pasar, proyeksi biaya dan pendapatan, serta hasil laporan keuangan. Menyiapkan Rencana Bisnis memerlukan pandangan yang komprehensif dan sistematis terhadap semua komponen yang membentuk rencana tersebut, serta pemahaman tentang fungsi setiap bagian dan keterkaitannya, sehingga memudahkan proses perencanaan bagi para wirausahawan. Rencana Bisnis adalah alat manajemen yang dapat dan harus digunakan oleh setiap wirausahawan, mengikuti alur yang logis dan rasional [1].

Rencana Bisnis menggambarkan perusahaan dan model bisnisnya, memberikan pembelajaran dan pengetahuan diri kepada wirausahawan selama proses penyusunannya. Rencana bisnis memungkinkan evaluasi berkelanjutan terhadap semua tindakan yang diambil oleh wirausahawan serta membantu mereka mencapai hasil yang diinginkan.



Memahami bahwa rencana bisnis adalah alat yang memungkinkan prediksi, antisipasi, atau mitigasi penyebab kegagalan dalam bisnis baru [2]. Rencana bisnis adalah dokumen yang berisi studi strategis yang menunjukkan kelayakan atau ketidaklayakan suatu proyek.

Rencana ini menyajikan Business Model Canvas, sebuah instrumen yang dikembangkan untuk menggambarkan bagaimana suatu organisasi menciptakan, menyampaikan, dan menangkap nilai, sehingga mengembangkan model bisnis organisasi tersebut [3]. Business Model Canvas adalah rencana bisnis yang direpresentasikan secara visual dalam satu lembar kertas, bertujuan untuk menciptakan peta visual perusahaan yang dapat menyampaikan informasi yang lebih relevan dalam waktu singkat. Rencana bisnis dirangkum dalam tujuh tahap dengan cara yang ringkas, yang terlihat dan dapat diperbarui dengan kontribusi yang sering dari tim [4]. Pendekatan berbeda terhadap Rencana Bisnis ini memungkinkan pemahaman tentang pengembangan struktur perencanaan yang disajikan dalam *Circular Business Plan*. Dalam konteks ini, *Circular Business Plan* adalah instrumen yang dikembangkan dan diterapkan dalam program pengabdian masyarakat ini. Pendekatan ini dipilih untuk melatih praktisi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dengan mengajarkan rencana bisnis kepada individu dengan latar belakang dan pengalaman yang beragam.

Kurangnya pengetahuan tentang kewirausahaan melalui industri kreatif dan kurangnya bimbingan dari pihak yang kompeten merupakan faktor lain yang mempengaruhi kurangnya keinginan masyarakat untuk mendirikan usaha kreatif dalam menghadapi kompetisi global. Masyarakat memerlukan sosialisasi mengenai kompetisi ekonomi global, peningkatan semangat kewirausahaan, dan pembuatan rencana bisnis kreatif agar mereka dapat membangun usaha kreatif untuk meningkatkan ekonomi lokal dan mempersiapkan diri menghadapi kompetisi global melalui ekonomi kreatif [5]. Hal ini dapat dimulai dari komunitas di daerah pedesaan, karena potensi sumber daya alam yang menjadi bahan baku untuk industri kreatif di desa biasanya lebih besar dibandingkan di kota.

Desa Wonokerto, Kecamatan Turi, Kabupaten Sleman, adalah salah satu desa dengan potensi sumber daya alam yang signifikan, terutama dari sektor perkebunan dan pertanian. Selama ini, produk pertanian ini hanya dijual apa adanya, tanpa upaya untuk meningkatkan nilai pasarnya. Di sisi lain, populasi di desa ini cukup besar, tetapi belum ada banyak, atau mungkin bahkan tidak ada, gerakan yang secara luas mendorong masyarakat untuk meningkatkan ekonomi desa melalui pendirian industri kreatif yang terencana. Sosialisasi, pelatihan, dan bimbingan yang memadai sangat diperlukan agar masyarakat dapat membangun usaha kreatif untuk meningkatkan ekonomi [6], khususnya di Desa Wonokerto, Kecamatan Turi, Kabupaten Sleman, melalui pendidikan kewirausahaan dan pengembangan industri kreatif.

METODE

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Masyarakat ini dilakukan dengan menggunakan metode ceramah, tutorial, dan diskusi. Pendekatan sistematis terhadap kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah sebagai berikut:

Langkah 1 (Metode Ceramah): Peserta diberikan pengetahuan tentang ekonomi global dan peran masyarakat dalam membangun ekonomi Indonesia di masa depan. Para pelaku juga dimotivasi untuk menyadari pentingnya kewirausahaan bagi ekonomi, sehingga



semangat kewirausahaan setiap peserta dapat meningkat dan mereka memiliki keinginan untuk mendirikan dan membangun bisnis baru.

Langkah 2 (Metode Tutorial): Peserta pelatihan diberikan materi tentang perencanaan bisnis dengan memanfaatkan sumber daya alam, dimulai dengan menganalisis peluang usaha menggunakan rencana bisnis.

Langkah 3 (Metode Diskusi): Peserta diberi kesempatan untuk mendiskusikan isu-isu terkait dengan pembuatan rencana bisnis yang mereka hadapi, memungkinkan mereka untuk mengembangkan rencana bisnis yang efektif. Rencana Bisnis dituliskan di atas kertas berukuran A3 dan kemudian dipresentasikan. Selanjutnya, semua peserta secara kolektif mengevaluasi hasil diskusi bersama dengan pemateri.

HASIL

Kegiatan pengabdian masyarakat ini melibatkan pelatihan kepada masyarakat tentang rencana bisnis dengan menggunakan pendekatan perencanaan bisnis sirkular di Desa Wonokerto, Kecamatan Turi, Kabupaten Sleman. Sasaran pelatihan terdiri dari 35 peserta yang merupakan pemilik UMKM. Kegiatan pengabdian masyarakat ini disambut dengan antusias oleh pejabat desa dan peserta. Pelatihan Rencana Bisnis dimulai dengan pendekatan ekspositori, mengundang peserta untuk merencanakan ide bisnis dari berbagai latar belakang. Memahami konsep perencanaan bisnis, tujuan pelatihan, dan apa itu Rencana Bisnis sangat penting dalam menciptakan rencana bisnis. Peserta diberikan tutorial tentang cara mengisi rencana bisnis mengikuti langkah-langkah yang diuraikan dalam [7] di bawah ini:

1. Peluang: Apa ide bisnis Anda? Inovasi apa yang diintegrasikan dalam ide ini? Apa nama ide bisnis ini? Bagaimana ide ini dapat berkelanjutan secara ekonomi, sosial, dan lingkungan?
2. Perusahaan: Apa misi, visi, dan nilai-nilai dari ide bisnis Anda? Jenis entitas bisnis apa yang diwakili oleh ide ini? Apa kekuatan dan kelemahan dari ide bisnis Anda?
3. Produk dan Layanan: Apa karakteristik dari semua produk dan layanan yang ditawarkan?
4. Konsumen: Apa harapan konsumen yang ingin dipenuhi oleh ide bisnis ini? Siapa saja orang yang akan membeli produk dan layanan Anda?
5. Lingkungan: Peluang pasar apa yang mendukung ide ini? Ancaman pasar apa yang bisa melemahkan ide ini? Siapa saja pesaing langsung dan tidak langsung, serta apa karakteristik mereka?
6. Produksi dan Operasi: Apa tahap-tahap produksi dan pengiriman layanan dari pemasok ke konsumen?
7. Pemasaran dan Penjualan: Frasa apa yang dapat secara efektif mengkomunikasikan ide bisnis Anda? Bagaimana dan di mana produk dan layanan akan dipresentasikan? Apa perkiraan harga dan jumlah produk serta layanan Anda?
8. Tim: Posisi apa yang diperlukan untuk mengimplementasikan ide ini? Apa peran masing-masing manajer dalam ide bisnis tersebut?
9. Keuangan: Berapa jumlah investasi awal? Siapa saja investor yang terlibat? Apa saja biaya operasional yang diperlukan?

Peserta mengisi lembar rencana bisnis sesuai dengan ide bisnis masing-masing. Mereka terlibat dalam diskusi dan sesi tanya jawab selama proses pembuatan rencana bisnis.



Sesi ini meningkatkan aktivitas peserta dalam mengungkapkan ide-ide bisnis mereka. Setelah rencana selesai dibuat, peserta mempresentasikan ide bisnis mereka dan menerima umpan balik konstruktif dari kelompok peserta lainnya. Secara individu, peserta menyampaikan persepsi mereka tentang pelatihan melalui hasil rencana bisnis yang mereka buat. Setelah pelatihan selesai, peserta secara kolektif mengevaluasi rencana bisnis yang telah mereka kembangkan.

Berdasarkan evaluasi kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan, beberapa faktor pendukung dapat diidentifikasi. Faktor-faktor pendukung ini meliputi: (1) Fasilitator yang Kompeten: Fasilitator merupakan dosen dari Program Studi Akuntansi Terapan, yang berarti mereka memiliki pemahaman yang solid tentang kewirausahaan. (2) Antusiasme Peserta: Peserta sangat antusias terhadap pelatihan ini, karena mereka membutuhkannya untuk mempersiapkan rencana bisnis mereka. (3) Dukungan dari Lokasi Mitra: Terdapat dukungan dari lokasi mitra terkait fasilitas dan infrastruktur yang disediakan selama kegiatan pengabdian masyarakat.

Sebaliknya, terdapat dua faktor penghambat yaitu waktu yang terbatas untuk acara pelatihan. Waktu yang terbatas membatasi diskusi antara tim pengabdian masyarakat dan peserta pelatihan mengenai materi yang disampaikan, sehingga pertukaran informasi menjadi kurang mendalam. Disisi lain, waktu yang terbatas untuk Diskusi Awal dengan Mitra karena terdapat keterbatasan waktu untuk melakukan diskusi awal dengan mitra, yang mengurangi efektivitas perencanaan dan koordinasi.



Gambar 1. Metode Mengajar

**Gambar 2. Diskusi****Gambar 3. Implementasi**

KESIMPULAN

Pelatihan Pengembangan Rencana Bisnis untuk Mendukung Keberhasilan Bisnis di Desa Wonokerto, Kecamatan Turi, Kabupaten Sleman, telah berhasil dilaksanakan. Peserta sebanyak 35 pelaku UMKM sangat aktif berpartisipasi selama sesi tanya jawab dan diskusi. Mereka menunjukkan antusiasme yang besar terhadap materi yang disampaikan oleh tim pengabdian masyarakat, karena merasa konten tersebut sangat penting. Ke depan, diperlukan kegiatan tindak lanjut berupa pendampingan kewirausahaan dan pemantauan dalam forum UMKM di Desa Wonokerto, Kecamatan Turi, Kabupaten Sleman.

DAFTAR REFERENSI

- [1] Dornelas, J. C. A. (2012). *Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios*. Elsevier.
- [2] Alperstedt, G. D., & Carvalho, C. E. (2006). *Rencana Bisnis: Sebuah Alat untuk Prediksi dan Pengurangan Risiko Bisnis Baru*
- [3] Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Wiley.



-
- [4] Holm, S. (2007). *Seven Step Business Plan*. Pelican Publishing Company.
- [5] Fatmasari, F., & Irmayana, A. (2023). *Pengaruh Kreativitas, Inovasi, dan Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha pada UMKM*. Publik: Jurnal Manajemen Sumber Daya Manusia, Administrasi dan Pelayanan Publik.
- [6] Suryani, E., Diswandi, D., Furkan, L. M., Smith, M. A. N. A., & Ali, M. (2021). *Pengembangan Ekonomi Kreatif Berbasis Potensi Desa Demi Terwujudnya Agrowisata Desa Saribaye Kecamatan Lingsar*. Jurnal Pengabdian Magister Pendidikan IPA, 4(3).
- [7] Pinheiro, B. J., & Ferreira, E. P. (2018). *Plano de Negócios Circular: instrumento de ensino de empreendedorismo e desenvolvimento do perfil empreendedor*. SciELO.
- [8] Rini, Puspa. 2010. Pengembangan Ekonomi Kreatif Berbasis Kearifan Lokal Oleh Masyarakat Dalam Rangka Menjawab Tantangan Ekonomi Global. Jakarta: Jurnal UI untuk Bangsa