

Bimbingan Teknis Penyusunan Rencana Usaha Bagi Calon Pendamping Usaha Kecil Dan Menengah

Iwan Mulyana
Universitas Koperasi Indonesia
iwanmulyana@ikopin.ac.id

ABSTRAK

Pendampingan merupakan kegiatan membantu calon-calon usaha kecil menengah yang akan dan berkeinginan untuk membuka usaha atau para pelaku UKM yang ingin mengembangkan usahanya sehingga mereka mampu mengimplementasikan bisnisnya menjadi sesuatu yang riil atau berjalan sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai mereka. Kegiatan pendampingan ini harus dilakukan oleh orang yang mempunyai keahlian (*skill*) baik dari segi *hard skill* maupun *soft skill*. Oleh karena itu para pendamping harus diberi pembekalan dengan kemampuan-kemampuan tersebut. Salah satu kemampuan yang dimiliki adalah penyusunan rencana usaha, sehingga dalam kegiatan bimtek tersebut disampaikan topik materi tentang penyusunan rencana Usaha. Metode penyampaian topik tersebut diberikan dengan cara pemaparan materi kemudian pemberian contoh-contoh rencana usaha pada berbagai jenis usaha dan diakhiri dengan diskusi. Kegiatan bimtek ini dijadikan sebagai dasar untuk memberikan pemahaman kepada pendamping yang akan terjun langsung ke lapangan di daerah Papua.

Kata Kunci : *Keterampilan, Rencana Usaha, Pendamping.*

I. PENDAHULUAN

Ikopin University sebagai salah satu Perguruan tinggi mempunyai Pusat Inkubator Bisnis yang sudah berpengalaman dan mendapatkan kepercayaan untuk melakukan pembinaan terhadap calon-calon wirausahawan dan calon-calon pendamping bagi usaha kecil dan menengah. Periode tahun 2021-2022 ini PIBI Ikopin University menjalin kerjasama dengan YPMAK untuk mengadakan pelatihan bagi tenaga pendamping di Timika Papua. Di mana proses pelaksanaan pelatihannya dimulai dari hari Sabtu tanggal 12 Februari 2022 sampai dengan hari Selasa tanggal 15 Februari 2022.

Materi-materi yang diberikan sebagai pembekalan *skill* buat pendamping tersebut meliputi Teknik Menyusun Profil Usaha, Pembukuan Sederhana, Teknik Pendampingan, Personality Development Bagi Seorang Konsultan Manajemen Di Papua, Fungsi-Fungsi Perusahaan, Rencana Usaha, Digital Marketing, Konsultasi Bisnis,

Penyusunan Laporan Yang Baik Dan Benar, Manajemen Keuangan, Akses Kredit Ke Perbankan, Pemasaran Produk Dan Jasa, Pemanfaatan Aplikasi Online Untuk Bisnis, Menyusun Proposal Usaha Ke Perbankan Dan Kiat-Kiat Menyusun Proposal Usaha Ke Perbankan. Dengan kemampuan terkait topik-topik tersebut pendamping akan siap untuk melaksanakan tugasnya dengan maksimal. Pada topik tulisan ini difokuskan pada bimbingan teknis rencana usaha bagi pendamping.

II. METODE

Program kegiatan bimbingan teknis ini dilatih oleh 14 orang pelatih dan salah satunya penulis jurnal ini. Jadwal pelaksanaan pelatihan dimulai hari Sabtu sampai dengan hari Selasa selama enam hari setiap hari dari pukul 09.00 wib sampai dengan selesai yaitu antara pukul 15.00 wib dan pukul 17.45 wib.. Jumlah pendamping

yang menjadi peserta terpilih sebanyak tiga orang sesuai dengan kebutuhan dan anggaran yang menjadi kesepakatan antara PIBI dengan YPMAK.

Metode kegiatan bimbingan teknis rencana usaha ini memberikan materi-materi rencana usaha yang sederhana dan rencana usaha yang terinci sebagai berikut:

Tabel.1
Materi Bimbingan Teknis Rencana Usaha

RENCANA USAHA LENGKAP	RENCANA USAHA SEDERHANA
▪ Ringkasan Eksekutif	▪ Profil Usaha
▪ Latar Belakang Masalah dan Latar Belakang Perusahaan	▪ Deskripsi Usaha dan Keunggulan Produk
▪ Produk dan Jasa yang diberikan oleh Perusahaan	▪ Peta Persaingan
▪ Kondisi pasar serta Strategi Pemasaran	▪ Strategi Pemasaran
▪ Rencana Pemasaran	▪ Anggota Tim
▪ Analisis mengenai Produk dan Jasa	▪ Anggaran
▪ Strategi Pemasaran dan Bauran Pemasaran	▪ Kebutuhan Investasi
▪ Kondisi Persaingan	▪ Penutup
▪ Kondisi Harga	
▪ Kondisi Promosi dan Iklan	
▪ Kondisi Manajemen serta Strategi Manajemen	
▪ Kondisi Keuangan dan Strategi Keuangan	

Materi-materi tersebut disampaikan secara terinci kemudian untuk mendapatkan gambaran yang implementatif dijelaskan dengan memberikan contoh-contoh sederhana.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebelum materi disampaikan pada peserta bimtek, pemateri mengkondisikan kehangatan dengan peserta agar terjalin rasa percaya dan rasa kekeluargaan dan kebersamaan. Hal ini dilakukan untuk mencegah kebosanan dan rasa ngantuk serta penolakan terhadap materi-materi yang disampaikan.



Gambar 1.
Pengkondisian Kehangatan Dengan Peserta

Setelah itu penyampaian materi yang disampaikan dengan pembagian sesi seperti dijelaskan berikut ini:

Sesi 1. Penyampaian materi awal tentang Perencanaan bisnis seperti yang diungkapkan oleh Freddi Rangkuti (2005) harus memuat :

1. Lembar judul atau cover luar
2. Ringkasan Eksekutif
3. Daftar isi, tabel, diagram, gambar, istilah-istilah
4. Latar belakang masalah dan latar belakang perusahaan
5. Produk serta jasa yang diberikan oleh perusahaan
6. Kondisi pasar serta strategi pemasaran
7. Kondisi manajemen dan strategi manajemen
8. Kondisi keuangan dan strategi keuangan
9. Kondisi operasional dan strategi operasional
10. Strategi untuk pengembangan dimasa yang akan datang
11. Ringkasan informasi keuangan
12. Lampiran-lampiran data dan cara perhitungan

Ringkasan Eksekutif adalah hasil ringkasan yang dibuat setelah dokumen rencana usaha dibuat secara utuh. Di mana ringkasan ini menjadi fokus perhatian perencanaan bisnis. Hal ini dilakukan untuk memberi gambaran tentang rencana bisnis pada pihak yang berkepentingan. Ringkasan ini harus jelas dan tepat dan tidak memberikan gambaran estimasi yang berlebihan. Ringkasan ini diupayakan dapat menarik para investor agar mau mempelajari rencana usaha yang akan dijalankan atau sedang dijalankan.

Latar belakang masalah dan latar belakang perusahaan yang ada dalam rencana bisnis harus berisi minimal tentang sejarah berdirinya perusahaan, pihak-pihak yang terkait serta bertanggung jawab dalam perusahaan tersebut, gambaran kondisi finansialnya serta rencana (*planning*)

pengembangan usahanya. Dengan demikian latar belakang ini harus memberikan informasi yang lengkap sehingga dapat dimengerti dan dipahami tentang bagaimana dan mengapa kegiatan bisnis itu dikembangkan atau dilakukan.

Produk dan jasa yang diberikan oleh perusahaan harus menggambarkan bagaimana produk dan jasa tersebut dibuat dan informasi tentang nilai lebihnya bila dibandingkan dengan produk dan jasa yang diberikan oleh pesaing serta prediksi keberhasilan dalam penjualannya. Intinya harus ada penjelasan tentang bisnis yang dilakukan seperti aspek legalitasnya, jenis bisnisnya, spesifikasi produk atau jasa yang dihasilkan serta menginformasikan bisnis itu baru atau pengambilalihan, *franchise* (waralaba) atau perluasan. Selain itu juga harus menginformasikan alasan mengapa bisnis yang kita lakukan itu menguntungkan dan punya peluang untuk berhasil. Di samping itu harus menginformasikan secara rinci produk atau jasa yang kita jual, keuntungan-keuntungan yang akan didapat oleh pelanggan dan juga informasi tentang keunggulan-keunggulan dari produk dan jasa yang dijualnya. Dalam sub ini pun harus dijelaskan tentang lokasi bisnis yang dijalankan karena akan menentukan pada keberhasilan atau kegagalan produk dan jasa yang ditawarkan seperti lokasi yang dipilih, luas bangunan yang dibutuhkan, alasan-alasan pemilihan lokasi tersebut serta fasilitas-fasilitas pendukung seperti saluran pembuangan, jalan utama dan dilalui transportasi.

Kondisi pasar dan strategi pemasaran harus menginformasikan tentang besarnya permintaan terhadap produk dan jasa tersebut. Dengan kata lain harus menjelaskan penguasaan pasar dari bisnis yang dijalankan. Oleh karena itu pebisnis dapat membuat strategi pemasaran yang tepat. Dengan kata lain dalam aspek ini harus memberikan informasi tentang profil konsumen, potensi

pasar, *market share*, analisis kuantitatif, karakteristik konsumen, tingkat persaingan, keunggulan kompetitif, strategi pemasaran dan rencana pengembangan kegiatan *marketing* ke depannya.

Rencana pemasaran memberikan gambaran
1) Hasil analisis pasar terkait target pasar, kondisi persaingan terkait nama-nama pesaing dengan karakteristik bisnisnya, kondisi lingkungan. 2) Hasil analisis tentang produk dan jasa yaitu definisi produk dan jasa, perbandingan keunggulan dan kelemahannya, pertimbangan-pertimbangan sumber perolehan bahan bakunya. 3) Strategi pemasaran dan bauran pemasarannya seperti citra (*image*) produk dan jasanya, penampilannya, harganya, pelayanan dan promosinya serta tahap pemasarannya dan juga strategi penjualannya.

Kondisi persaingan menjelaskan pesaing yang terdekat secara langsung dan yang secara tidak langsung, menggambarkan kondisi bisnis pesaing-pesaing tersebut, kegiatan operasional pesaing, dan informasi kekuatan dan kelemahan pesaing dan perbedaan produk dan jasa pesaing dengan kita. Kondisi harga harus menjelaskan tentang posisi persaingan dan penetapan harga dengan metode-metode yang dipakai.

Sehingga dapat disimpulkan harga yang tepat sesuai perencanaan dan strategi yang disusun. Dan selalu memperhatikan harga yang ditetapkan pesaing.

Kondisi promosi dan iklan menjelaskan tentang rencana promosi dan iklan yang paling efektif, menjelaskan contoh teks iklan tentang produk dan jasa tersebut.

Kondisi Manajemen dan strategi manajemen menjelaskan informasi tentang struktur organisasi, riwayat hidup, keahlian dan jumlah karyawan, sistem penggajian, strategi yang akan dijalankan manajemen, kelemahan dan kekuatan yang dimiliki manajemen dan insentif-insentif yang akan diberikan pada karyawan.

Kondisi keuangan dan strategi keuangan memberikan gambaran tentang langkah-langkah pihak manajemen supaya perusahaan mendapatkan profit yang diharapkan. Di samping itu memberikan informasi bagaimana manajemen mengelola sumber dan penggunaan keuangan. Sedangkan informasi lainnya laporan keuangan dari perusahaan yang bersangkutan mulai dari neraca, laba rugi dan *cash flow*.



Gambar 2.
Sesi Penyampaian Materi Rencana Usaha

Sesi 2. Pemberian contoh-contoh rencana usaha sederhana pada berbagai usaha seperti :

1. Perencanaan usaha makanan
2. Perencanaan usaha café

3. Perencanaan usaha kerajinan
4. Perencanaan usaha kue
5. Perencanaan usaha konveksi

Penjelasan contoh-contoh yang diberikan kepada para pendamping ini diarahkan pada contoh-contoh yang diambil dari “Qoala Aplikasi” yang bisa diakses dengan mudah di

internet sehingga pendamping bila sewaktu-waktu membutuhkannya dapat mempelajari lebih banyak lagi.



Gambar 3.
Sesi Pemberian Contoh-contoh Rencana Usaha

Sesi 3: Kegiatan selanjutnya diskusi untuk memberikan kesempatan kepada peserta yang mempunyai kendala-kendala dari sisi pemahaman teori dan praktiknya dalam pembuatan rencana usaha tersebut. Ketiga peserta itu semua mengajukan beberapa pertanyaan dan berbagi pengalaman terkait

topik yang sedang dibicarakan. Di samping itu pemateri berbagi pengalaman dalam menjalankan usaha kecil untuk pembandingan di lapangan pada saat mendampingi usaha kecil yang mau atau sedang menjalankan bisnisnya.



Gambar 4.
Sesi Diskusi dan *Sharing* Bisnis UKM

IV. SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Tugas dan fungsi pendamping sangatlah urgen oleh karena itu pembekalan terhadap para pendamping tidak dapat dilakukan

secara asal-asalan. Sukses tidaknya dalam program pendampingan ini tergantung pada keseriusan dari pelatih dalam menyiapkan kompetensi pendamping itu sendiri. Kegiatan Bimtek ini menjadi wahana untuk menggembleng kembali kemampuan

pendamping dalam memahami bisnis usaha kecil menengah.

Saran

Peserta pendamping seharusnya lebih fokus dalam mengikuti pelatihan tersebut sehingga benar-benar siap pada saat di lapangan.

BIBLIOGRAFI

Freddy Rangkuti, 2005 *Business Plan. Teknik membuat Perencanaan Bisnis & Analisis Kasus*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

[https://www.ukmindonesia.id/cari-artikel?q=&hPP=12&idx=artikel&p=0&fR\[tags\]\[0\]=rencana+usaha](https://www.ukmindonesia.id/cari-artikel?q=&hPP=12&idx=artikel&p=0&fR[tags][0]=rencana+usaha)

<https://www.qoala.app/id/blog/keuangan/perencanaan/ccontoh-perencanaan-usaha/>

https://warkopnaikkelas.id/?gclid=CjwKCAiA6Y2QBhAtEiwAGHybPR4Wx4kD_4vRNulvTO_87dueOI1QTwAgbyhPi8QhetMIHL5iDO4JMRoC1RsQA vD_BwE

<https://gobiz.co.id/pusat-pengetahuan/langkah-langkah-penyusunan-perencanaan-usaha/>

<https://lifepal.co.id/media/rencana-usaha/>