

## Pelatihan Penyusunan *Business Plan* bagi Pelaku Usaha UMKM di Gowa Sulawesi Selatan

**Dandan Irawan**

Universitas Koperasi Indonesia

dandanirawan@ikopin.ac.id

### ABSTRAK

Berhasilnya suatu kegiatan usaha pada umumnya selalu didahului oleh suatu perencanaan yang cermat. Fungsi perencanaan merupakan bagian dari fungsi manajemen, merupakan kumpulan-kumpulan keputusan dan dalam dunia usaha, secara sederhana diartikan sebagai perkiraan-perkiraan atas potensi dan prospek usaha di masa yang akan datang, sehingga masalah-masalah yang berkaitan dengan kebijakan-kebijakan dan penggunaan sumberdaya menjadi sesuatu yang sangat penting. Terdapat beberapa keuntungan apabila kegiatan usaha dimulai dengan perencanaan usaha (*business plan*) yang baik, di antaranya (1) Memunculkan kegiatan yang teratur dan sistematis, sebab perencanaan memberikan pedoman bagi pelaksanaan suatu kegiatan, (2) Dapat memperkirakan potensi dan prospek yang bersifat *tangible* maupun *intangible*, (3) Memberikan metode yang tepat dan sistematis dalam menghadapi kendala-kendala yang sifatnya spesifik, (4) Memberikan kesempatan yang terbaik dari berbagai alternatif serta menyusun kombinasi dari sumber daya yang tersedia, (5) Menjadi dasar dalam melakukan pengawasan dan evaluasi, (6) Memberikan kesempatan dalam menyusun skala prioritas dan (7) Menuntun dalam penggunaan alokasi sumberdaya secara lebih efisien dan efektif.

**Kata Kunci:** Pelatihan, Perencanaan Usaha, UMKM

### ABSTRACT

*The success of the business activity is generally always preceded by careful planning. The planning function is part of the management function, constitutes a collection of decisions, and in the business world, is simply interpreted as estimates of the potential and prospects of a business in the future so that problems related to policies and use of resources are resolved. something very important. There are several advantages if business activities begin with business planning (business plan) is good, including (1) Bringing up regular and systematic activities, because planning provides guidelines for the implementation of an activity, (2) Can estimate the potential and prospects that are tangible to intangible, (3) Providing an appropriate and systematic method of dealing with specific constraints, (4) Providing the best opportunity from various alternatives and compiling a combination of available resources, (5) Being the basis for conducting monitoring and evaluation, (6) Providing opportunities in setting priorities and (7) Guiding the use of resource allocations more efficiently and effectively.*

**Keywords:** Training, Business Planning, UMKM

### I. PENDAHULUAN

Dalam pengertian ekonomi, perencanaan usaha adalah sebuah fungsi dari manajemen terkait dengan strategi, peraturan, kebijakan, prosedur juga program guna menjalankan suatu jenis usaha. Salah satu

contoh komponen perencanaan usaha ialah visi dan juga misi dari sebuah usaha. Selain itu masih ada tujuan usaha dan juga strategi untuk mencapai tujuan dari usaha itu sendiri. Perencanaan usaha menjadi salah satu poin yang penting untuk dilakukan agar sebuah

usaha dapat dikembangkan. Sebab dari perencanaan tersebut, seorang pengusaha dapat lebih mudah menetapkan target jangka pendek maupun panjang yang diharapkan. Dengan perencanaan yang matang, akan mampu mewujudkan beberapa hal seperti (1) peningkatan peluang kesuksesan atas usaha baru, (2) kegiatan operasional usaha dapat ditentukan dengan lebih lancar, (3) sumber daya lebih mudah diidentifikasi dan dikombinasikan untuk mencapai hasil maksimal, (4) standar operasional usaha pada setiap segmen lebih terkendali.

Berhasilnya suatu kegiatan usaha pada umumnya selalu didahului oleh suatu perencanaan yang cermat. Fungsi perencanaan merupakan bagian dari fungsi manajemen, merupakan kumpulan-kumpulan keputusan dan dalam dunia usaha, secara sederhana diartikan sebagai perkiraan-perkiraan atas potensi dan prospek usaha di masa yang akan datang, sehingga masalah-masalah yang berkaitan dengan kebijakan-kebijakan dan penggunaan sumberdaya menjadi sesuatu yang sangat penting.

Terdapat beberapa manfaat apabila kegiatan usaha dimulai dengan perencanaan yang baik, diantaranya (1) Memunculkan kegiatan yang teratur dan sistematis, sebab perencanaan memberikan pedoman bagi pelaksanaan suatu kegiatan, (2) Dapat memperkirakan potensi dan prospek yang bersifat *tangible* maupun *intangibile*, (3) Memberikan metode yang tepat dan sistematis dalam menghadapi kendala-kendala yang sifatnya spesifik, (4) Memberikan kesempatan yang terbaik dari berbagai alternatif serta menyusun kombinasi dari sumber daya yang tersedia, (5) Menjadi dasar dalam melakukan pengawasan dan evaluasi, (6) Memberikan kesempatan dalam menyusun skala prioritas dan (7) Menuntun dalam penggunaan alokasi sumberdaya secara lebih efisien dan efektif.

Dengan perencanaan, diharapkan menjadi suatu sarana untuk mencapai keberhasilan

usaha secara berkesinambungan. Untuk mencapai hal tersebut, diperlukan suatu metode yang paling baik, agar kegiatan usaha dapat berkembang dengan baik. Salah satu upaya yang dapat dilakukan ialah dengan menyusun suatu penyusunan kelayakan usaha dalam bentuk suatu proposal.

Secara terminologi pengertian istilah rencana usaha dapat diartikan “perencanaan tentang layak tidaknya suatu kegiatan usaha”. Secara keseluruhan semua yang tertuang dalam format yang merupakan perkiraan-perkiraan atas potensi dan prospek di masa yang akan datang, yang meliputi:

1. Aspek pemasaran;
2. Aspek operasi/produksi, lingkungan, Amdal;
3. Aspek organisasi, SDM dan legal;
4. Aspek keuangan (perkiraan biaya proyek, perkiraan laba/rugi, perkiraan arus kas dan perkiraan neraca)

Untuk lebih memperkuat kinerja usaha dari pelaku usaha UMKM, maka pemberian materi perencanaan usaha menjadi penting untuk disampaikan untuk mengubah cara dalam manajemen usaha yang baik dari sisi kualitas maupun kuantitas.

## II. METODE

### Metode dan Waktu Pelaksanaan

Pelatihan ini diikuti oleh 30 peserta. Mereka adalah Pelaku UMKM berbagai bidang usaha, yang berusaha sebagai petani dan terdapat peserta yang merangkap sebagai pelaku sekaligus sebagai *off-taker* dan sebagai mentor untuk para petani mitra binaannya. Berdasarkan asal daerah mereka berasal dari empat (4) Kabupaten di Provinsi Kalimantan Selatan, yaitu: Kabupaten Banjar, Tapin, Tanah Laut dan Tanah Bumbu, sedangkan berdasarkan jenis kelaminnya terdiri dari 90% pria dan 10% perempuan. Di lihat dari komoditi/produk yang diusahakan terdiri dari: sayuran (cabai,

dan seledri), semangka, melon, jagung, telur itik, kambing, sapi potong, pupuk organik dan pakan ikan. Kemudian dilihat dari wilayah pemasarannya, peserta memasarkan produknya masih di pasar lokal, yaitu di wilayah Kalimantan Selatan. Segmen pasarnya meliputi tengkulak, pasar tradisional, pasar modern, restoran, catering dan industri besar (pabrik pakan). Jika dilihat dari omzetnya bervariasi mulai dari Rp8 juta/bulan sampai dengan Rp3 milyar /bulan. Adapun waktu pelatihan ini dilaksanakan

pada tanggal 3 sampai dengan 5 Oktober 2022.

Pelatihan yang efektif pada umumnya dilaksanakan dengan metoda partisipatif, sehingga metode pelatihan yang partisipatif yang memungkinkan peserta berinteraksi secara langsung dengan para pelatih menjadi pilihan dalam kegiatan pelatihan ini.

### Peserta Pelatihan

Jumlah peserta yang mengikuti pelatihan ini sebanyak 30 orang dengan rincian:

**Tabel 1**  
**Jumlah Peserta Pelatihan**

NO	NAMA	KABUPATEN	NO.TELEPON	USAHA	KOMODITAS
1	Akmal Kamaruddin	Maros	085299284270	Ayam petelur	Peternakan
2	Hamzah	Maros	085399891506	Sapi	Peternakan
3	Ramdani	Maros	085255774562	Gula Aren	Pertanian
4	Askar Radjab	Maros	089517484134	Pengolahan Ayam Centucky	Pengolahan
5	Muh. Ali arfah	Maros	082293314577	Telur Puyuh	Peternakan
6	Abd. Malik	Maros	081242936456	Hidroponik	Pertanian
7	M.Azhar	Maros	081241315194	Kopi	Pertanian
8	M.Tasbir (Sawing)	Bulukumba	085289627447	Jual beli hasil bumi	Pertanian
9	Ismail	Bulukumba	081144333399	Jagung	Pertanian
10	Anca	Bulukumba	082393111174	Porang	Pertanian
11	Mualbar	Bulukumba	082395182999	Jual beli gabah	Pertanian
12	Hasryady Hasanuddin	Bulukumba	085342049528	Ayam petelur	Peternakan
13	Sumardi Tahan Sahari	Bulukumba	085299442485	Toko Herbal / Mini Market	Pengolahan
14	Resky	Bulukumba	0811446635	Pengolahan Jahe	Pertanian
15	Nur Ismi	Bulukumba	085342046358	Pengolahan	Pengolahan
16	Muhlis	Bantaeng	085211627853	Puyuh petelur	Peternakan
17	Hasri	Bantaeng	085242193157	Kopi	Pertanian
18	Sainuddin	Bantaeng	081341034997	Budidaya Cabe	Pertanian
19	Diarwanti	Bantaeng	085343993399	Pengolahan Jahe	Pertanian
20	Haeruddin	Bantaeng	085242212572	budidaya Padi Alami	Pertanian
21	Abdul Rahman	Bantaeng	085656750107	Ayam petelur	Peternakan
22	Sulfahri	Bantaeng	082252131388	Ternak Sapi	Peternakan
23	Kasmir	Bone	08114123244	Jagung	Pertanian
24	Usman	Bone	085299702009	Budidaya Horti	Pertanian
25	Muh. Kasim	Bone	082299082403	Ternak sapi	Peternakan
26	Andi Amirudiin	Bone	08219406009	Ternak sapi	Peternakan
27	Ishak	Bone	082346226900	Gula Merah	Pertanian
28	Sukarno	Bone	085200226888	Beras / Jagung	Pertanian
29	H.Rijal	Bone	081243713562	Unggas	Peternakan
30	Asgar	Bone	081242012897	Pembibitan kakoo	Pertanian

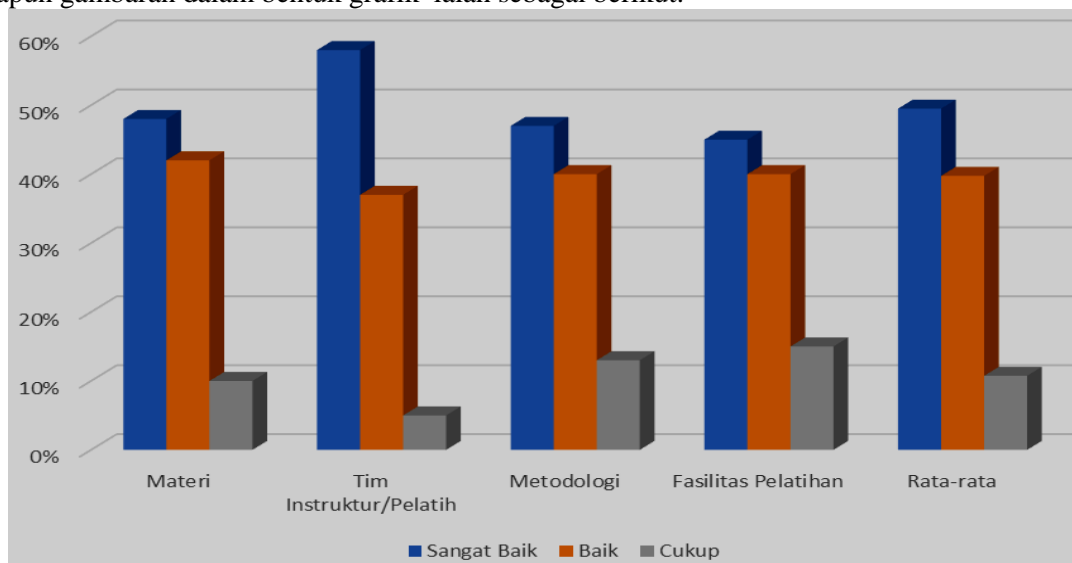
### Evaluasi Pelatihan

Evaluasi peserta dapat dilihat dalam tabel dan grafik sebagai berikut:

**Tabel 2**  
**Rekapitulasi Penilaian Evaluasi Pelatihan**

Item	Sangat Baik	Baik	Cukup	Kurang	Kurang Sekali	Total
Materi	48%	42%	10%	0%	0%	100%
Tim Instruktur	58%	37%	5%	0%	0%	100%
Metodologi	47%	40%	13%	0%	0%	100%
Fasilitas Pelatihan	45%	40%	15%	0%	0%	100%
Rata-rata	50%	40%	11%	0%	0%	100%

Adapun gambaran dalam bentuk grafik ialah sebagai berikut:



**Gambar 1**  
**Grafik Penilaian Evaluasi Pelatihan**

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegunaan penyusunan rencana usaha, baik untuk kepentingan individu maupun yang berkepentingan, di antaranya ialah:

a. Pihak Investor

Secara umum penyusunan proposal usaha ditujukan kepada investor (penyandang dana), baik lembaga keuangan bank maupun lembaga keuangan non bank atau bahkan mungkin investor perseorangan.

b. Manajemen Perusahaan

Selain investor, manajemen perusahaan sangat berkepentingan terhadap hasil penyusunan proposal usaha terutama sebagai pedoman operasional.

c. Pemerintah dan Masyarakat

Manfaat yang dapat dipetik dari penyusunan proposal usaha, di antaranya:

- 1) Penerimaan pajak
- 2) Penerimaan devisa
- 3) Penghematan devisa
- 4) Penyerapan tenaga kerja
- 5) Penggunaan bahan baku
- 6) Pendapatan masyarakat
- 7) Perekonomian nasional

#### Format Rencana Usaha

Terdapat banyak format yang dikeluarkan untuk menyusun suatu rencana usaha, namun kebanyakan rencana usaha berisi informasi dasar yang sama. Setiap rencana tidak jauh berbeda dari rincian-rincian yang telah

disiapkan. Umumnya rencana usaha termasuk hal-hal berikut:

1. Ringkasan
2. Aspek Umum (identitas pemilik dan perusahaan)
3. Aspek pemasaran
4. Aspek produksi dan teknis
5. Aspek organisasi dan legalitas
6. Aspek keuangan dan proyeksi-proyeksi keuangan

Suatu ringkasan dapat memperkenalkan tujuan utama dari sebuah rencana usaha. Panjangnya tidak melebihi dari tiga halaman, dan ini adalah kunci utama dalam menjual suatu usaha. Tujuan dari suatu ringkasan

adalah untuk menarik minat pembaca dan menggambarkan peluang usaha secara jelas dan menarik. Ringkasan dikatakan lengkap jika di dalamnya sudah terdapat pernyataan-pernyataan singkat mengenai:

1. Kegiatan pokok perusahaan, aktivitas dan pengelolaan
2. Ciri-ciri dari produk dan pelayanan
3. Ukuran dan potensi dari suatu pasar
4. Ringkasan dari proyeksi-proyeksi keuangan
5. Jumlah dana yang diperlukan serta tujuan penggunaannya



**Gambar 2**  
**Sesi Penyampaian Materi Format Rencana Usaha**

#### **Aspek umum meliputi:**

1. Dasar gagasan usaha, meliputi (1) prospek pasar, (2) manfaat ekonomi dan (3) manfaat sosial.
2. Identitas perusahaan dan pemilik.

#### **Aspek pemasaran meliputi:**

1. Permintaan produk, meliputi (1) Jumlah Permintaan Terhadap Produk, (2) Sasaran Pembeli (konsumen), (3) Jumlah konsumen, (4) Jumlah kebutuhan dan (5) Total Kebutuhan per-tahun dan (6) proyeksi permintaan beberapa tahun ke depan Penawaran/Pesaing

2. Pesaing meliputi (1) produk sejenis, (2) nama perusahaan pesaing, (3) kapasitas pesaing
3. Penetapan rencana penjualan dan pangsa pasar
4. Strategi Pemasaran meliputi (1) Produk (*mutu, ukuran, kemasan, dan lain-lain*), (2) Harga (*harga satuan, syarat pembayaran, potongan, dan lain-lain*), (3) Jalur distribusi dan (4) Promosi



**Gambar 3**  
**Sesi Penyampaian Materi Aspek Pemasaran**

**Aspek produksi dan teknis meliputi:**

1. Gambaran produk
2. Bahan baku utama dan bahan baku pembantu
3. Tenaga kerja langsung
4. Proses produksi
5. Kapasitas produksi
6. Input produksi lainnya
7. Tanah, bangunan dan kendaraan
8. *Overhead* pabrik & *biaya overhead* pabrik
9. Penanganan limbah (Amdal & Ipal)

**Aspek organisasi dan legalitas meliputi:**

1. Identitas perusahaan
2. Struktur Organisasi
3. Uraian Jabatan, meliputi:
  - a. Jabatan
  - b. Uraian tugas
  - c. Gaji
4. Perijinan (SITU, SIUP, TDP, TDR dsb)
5. Kegiatan pra operasi
6. Penetapan Investasi Kotor
7. ATK





**Gambar 4**  
**Sesi Penyampaian Materi Aspek Organisasi dan Legalitas Usaha**

#### **Aspek keuangan meliputi :**

1. Asumsi-asumsi keuangan yang digunakan
2. Perkiraan biaya proyek
3. Perkiraan perhitungan laba rugi
4. Perkiraan perhitungan arus kas
5. Perkiraan perhitungan neraca
6. Perhitungan analisis investasi (IRR, NPV dsb)

#### **Menyiasati Modal Usaha**

Perlu suatu sikap dan persepsi yang sama tentang usaha, yaitu bahwa tidak ada satu usaha pun yang tidak membutuhkan modal. Sesuai dengan pengertian, bahwa pebisnis ialah orang yang berusaha secara terorganisir serta mau dan mampu mengorbankan waktu, pikiran serta uang untuk menghasilkan/menjual produk untuk memperoleh keuntungan.

Secara spesifik modal usaha bukanlah suatu masalah yang utama, selama kita mampu membuat dua (2) kantong yang berbeda yaitu,

1. Kantong rumah tangga.
2. Kantong perusahaan.

Beberapa pengalaman, menunjukkan bahwa setiap pengusaha kecil, ketika ditanya masalah utama, maka jawabannya selalu seragam yaitu modal usaha. Padahal setelah dilakukan perhitungan rugi laba secara benar, biasanya keuntungan pengusaha cukup besar, bahkan banyak yang melebihi berlipat-lipat dari tingkat bunga bank yang berlaku. Masalah modal usaha biasanya ialah ketidakdisiplinan pemisahan antara modal usaha dan keperluan rumah tangga. Seandainya kita meminjam uang dari bank umum (dengan jaminan tertentu) dengan bunga bank komersial 25%, maka dalam diri harus ada suatu keyakinan bahwa usaha yang dilakukan harus memperoleh laba usaha 4 kali lipat atau lebih dari tingkat bunga bank, sehingga secara kalkulasi sederhana keuntungan kita ialah sebesar 75%.

Dalam situasi krisis moneter saat ini, disarankan agar berhati-hati dalam menggunakan uang untuk usaha. Sekali melakukan kesalahan dalam investasi uang, maka risikonya akan berakibat fatal. Untuk itu disarankan beberapa hal:

1. Apabila kita memiliki uang yang cukup, maka dapat melakukan usaha sendiri dengan risiko dan keuntungan untuk sendiri.

2. Apabila kekuatan kita dalam modal tidak begitu baik, maka disarankan untuk membuat usaha secara berkelompok dengan orang-orang yang paling dekat dengan diri kita (misalnya keluarga atau teman), sehingga dapat meminimalkan biaya dan risiko.
3. Apabila kita tidak memiliki modal sama sekali, tetapi kekuatan untuk berusaha demikian besar, kita dapat melirik lembaga pembiayaan usaha, baik lembaga keuangan bank (bank umum, bank syariah, bank perkreditan rakyat) maupun lembaga keuangan bukan bank (*ventura, leasing, factoring* dan sebagainya).

Untuk dapat melihat lebih jauh tentang sumber-sumber pembiayaan, dapat dilihat dalam rincian sebagai berikut:

1. Pinjaman keluarga
2. Pinjaman bank
3. *Overdraft* (penarikan lebih) bank
4. Kartu kredit
5. Persediaan dalam konsinyasi
6. Persyaratan pembayaran dari pemasok
7. *Factoring* (anjak piutang)
8. *Business Angels*
9. Transaksi kontra (berlawanan)
10. Mitra dan atau pemegang saham
11. Usaha patungan
12. Barter

Terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan dalam melakukan pinjaman. Salah satu hal yang harus diperhatikan ialah Jaminan atau kolateral, dengan mengagunkan kekayaan pribadi (aset) seperti tanah, rumah dan gedung, selain aset tersebut, juga terdapat beberapa benda yang dapat dijaminkan, seperti kendaraan.

Pihak lembaga keuangan akan memberikan penilaian terhadap bentuk pinjaman dengan dasar:

1. Kemampuan membayar kembali pinjaman

2. Karakter pemilik
3. Keberhasilan bisnis sebelumnya
4. Permohonan kredit yang masuk akal
5. Posisi perdagangan sekarang didukung catatan
6. Keuangan mutakhir
7. Rencana bisnis

#### IV. SIMPULAN DAN SARAN

##### Simpulan

Simpulan dari kegiatan Pelatihan Penyusunan *Business Plan* Bagi pelaku Usaha UMKM Di Gowa Sulawesi Selatan ialah sebagai berikut:

1. Peserta tidak memiliki catatan lengkap perihal aktivitas usaha yang dijalani, sehingga pengumpulan data yang mendukung penyusunan rencana usaha didasarkan atas perkiraan;
2. Peserta dapat memahami perihal penyusunan suatu rencana usaha, yang didasarkan atas fungsi-fungsi perusahaan yang meliputi aspek pemasaran, aspek operasi/produksi, lingkungan, Amdal, aspek organisasi, SDM dan legal, aspek keuangan (perkiraan biaya proyek, perkiraan laba/rugi, perkiraan arus kas dan perkiraan neraca)
3. Peserta akan berupaya untuk selalu melengkapi kelengkapan data dari aktivitas usaha, yang dijadikan sebagai pedoman untuk rencana usaha berikutnya.

##### Saran

Saran kegiatan Pelatihan Penyusunan *Business Plan* Bagi pelaku Usaha UMKM Di Gowa Sulawesi Selatan ialah:

1. Monitoring dan evaluasi kepada peserta perlu dilakukan untuk mengetahui tindak lanjut masing-masing peserta;
2. Dalam beberapa aktivitas teknis, peserta masih memerlukan bimbingan dari instansi terkait bagi pengembangan usaha masing-masing peserta;



3. Peserta yang hadir sebaiknya merupakan pemilik perusahaan.

## BIBLIOGRAFI

- Freddy Rangkuti, 2005 *Business Plan. Teknik membuat Perencanaan Bisnis & Analisis Kasus*. Jakarta: PT.Gramedia
- GTZ, 1990, *Module Handbook Competency-Based Economies Through Formation of Entrepreneur, CEFE*
- Husein Umar. 2000. *Studi Kelayakan Bisnis : Manajemen, Metode dan Kasus*.PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- John. 2020. *Perencanaan Bisnis*. Universitas Gunadharma.
- Siswanto Sutojo. 1993. *Studi Kelayakan Proyek : Teori dan Praktek*, seri manajemen No.66, PPM, Jakarta.
- Suad Husnan dan Suwarsono. 1994. *Studi Kelayakan Proyek*, Edisi 3, UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Suratman. 2001. *Studi Kelayakan Proyek : Teknik dan Prosedur Penyusunan Laporan*, J&J Learning, Edisi 1, Cetakan 1, Yogyakarta.

