

Peningkatan Kompetensi UMKM Dalam Pengembangan Usaha Berbasis Business Plan Bagi UMKM Desa Morowudi Kecamatan Cerme Gresik

Rina Fariana¹, Bisma Arianto², Tony Susilo Wibowo³, Sugijanto⁴, R. Bambang D.W⁵

^{1,2,3,4,5}Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

E-mail : rinafariana@unipasby.ac.id

ABSTRAK

Situasi ekonomi yang tidak menentu saat ini, membuat bisnis banyak yang tidak berhasil untuk bertahan. Belajar dari kasus pandemi covid 19, maka dalam memulai suatu usaha perlu persiapan yang matang. Pelaku usaha diharuskan untuk membuat perencanaan yang matang, supaya bisnis mereka mampu bertahan disegala situasi. Begitu juga untuk UMKM sudah saat nya untuk dikelola secara profesional, supaya peningkatan UMKM tidak cepat menurun karena kegagalan dari pelaku usaha dalam melakukan pengelolaan. Di Desa Morowudi, Kecamatan Cerme, Kabupaten Gresik sebagian besar warganya bekerja dalam bidang pertanian dan perkebunan. Kebanyakan dari mereka menjual hasil tani dan perkebunan tidak langsung kepada konsumen. Mereka mengalami kesulitan untuk memulai suatu usaha yang dapat menjual hasil tani dan perkebunan langsung pada konsumen. Hanya beberapa warga saja yang mampu menjalankan usaha atau bisnis dan memasarkan produk mereka langsung kepada konsumen. Bagi pelaku UMKM inipun masih belum bisa berkembang sebagaimana mestinya. Maka dari itu tim PPM FEB Universitas PGRI Adi Buana Surabaya memberikan pembekalan mengenai materi pentingnya perencanaan bisnis bagi UMKM. Tujuan dari kegiatan ini yaitu membuka pikiran peserta akan pentingnya pengelolaan UMKM dan membantu pelaku UMKM mengembangkan usahanya dengan cara melakukan perencanaan bisnis yang benar. Pada kegiatan PPM ini pelaku UMKM diberikan pembekalan bagaimana melakukan perencanaan bisnis yang benar. Hasilnya pelaku UMKM di lingkungan Sepanjang merasa sangat terbantu, karena setelah kegiatan PPM berjalan mereka dapat menyusun suatu perencanaan bisnis dan penyusunan perencanaan strategis untuk masa yang akan datang.

Kata kunci : business plan, pelaku usaha, rencana strategis, UMKM

ABSTRACT

The current uncertain economic situation has made many businesses fail to survive. Learning from the Covid 19 pandemic case, starting a business requires careful preparation. Business actors are required to make careful planning, so that their business can survive in all situations. Likewise, it is time for MSMEs to be managed professionally, so that the increase in MSMEs does not decline quickly due to the failure of business actors in managing them. In Morowudi Village, Cerme District, Gresik Regency, most of the residents work in agriculture and plantations. Most of them sell agricultural and plantation products indirectly to consumers. They find it difficult to start a business that can sell agricultural and plantation products directly to consumers. Only a few residents are able to run a business or business and market their products directly to consumers. Even these MSME actors have not been able to develop as they should. Therefore the PPM FEB team at PGRI Adi Buana University, Surabaya, provided a briefing on the importance of business planning for MSMEs. The purpose of this activity is to open participants' minds to the importance of MSME management and to help MSME players develop their businesses by carrying out proper business planning. In this PPM activity, MSME actors are provided with training on how to carry out proper business planning. As a result, MSME actors in the Sepanjang environment feel very helpful, because after the PPM activities are underway they can develop a business plan and prepare strategic plans for the future.

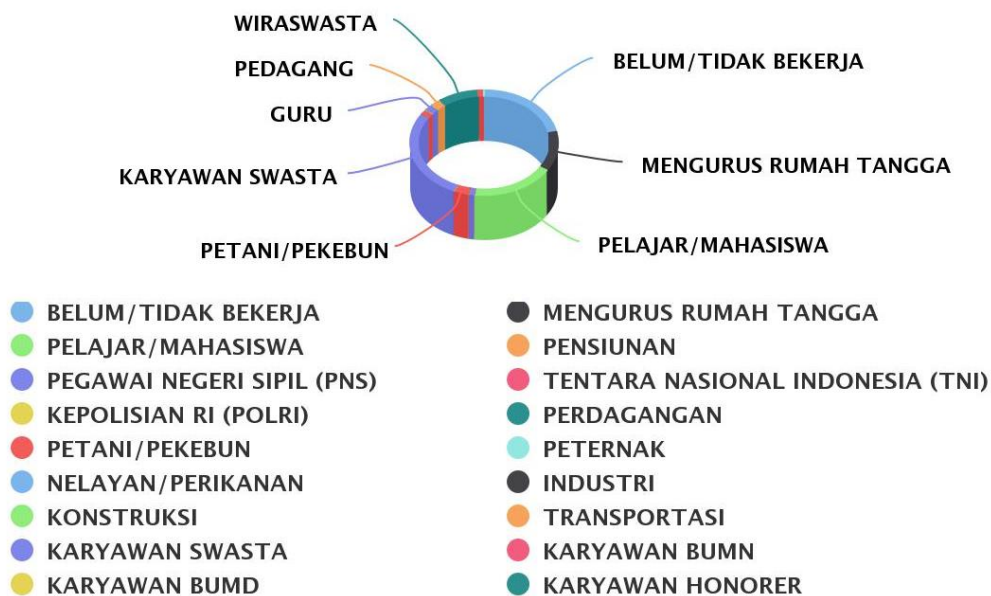
Keywords : business plan, business actors, strategic plan, MSME

PENDAHULUAN

Situasi ekonomi yang tidak menentu saat ini, membuat bisnis banyak yang tidak berhasil untuk bertahan. Namun seiring berjalannya waktu dan mulai terkendalanya kasus pandemi covid 19, memberikan kesempatan bagi mereka yang mampu bertahan dan yang baru memulai bisnis untuk berkembang lagi. Dampak pandemi covid tidak hanya dampak negatif, tetapi juga ada dampak positif dari kasus tersebut. Banyak bermuncula peluang usaha terutama dibidang kesehatan yang dapat dikembangkan, selain itu transaksi online juga semakin diminati oleh konsumen. Konsumen yang sudah terbiasa menjaga jarak, memilih untuk bertransaksi online, karena kemudahan dan praktisnya berbelanja online ulai dirasakan oleh konsumen. Bukan hanya konsumen yang dimudahkan dengan adanya transaksi online, namun bagi mereka yang akan memulai bisnis juga semakin dimudahkan. Tidak perlu modal besar untuk memulai suatu bisnis. Tidak seperti bisnis konvensional yang mana kita membutuhkan tempat bisnis untuk memulai suatu usaha. Hal inilah yang membuat jumlah UMKM semakin meningkat.

Belajar dari kasus pandemi covid 19, maka dalam memulai suatu usaha perlu persiapan yang matang. Pelaku usaha diharuskan untuk membuat perencanaan yang matang, supaya bisnis mereka mampu bertahan disegala situasi. Begitu juga untuk UMKM sudah saat nya untuk dikelola secara profesional, supaya peningkatan UMKM tidak cepat menurun karena kegagalan dari pelaku usaha dalam melakukan pengelolaan. Hal penting yang perlu diperhatikan dalam rencana bisnis UMKM yaitu: faktor eksternal dan internal, prinsip kehati-hatian, asa pengelolaan usaha yang sehat, matang realistis dan komprehensif, serta berorientasi pada arah kebijakan pencapaian berupa *vision, mission, goal, objective* dan *jobs* (VMGOJ) (Noor dan Rahmasari, 2018).

Keberlangsungan usaha dan kepercayaan konsumen merupakan hal penting yang harus selalu dijaga oleh UMKM. Kesalahan dalam perencanaan bisnis terutama bagi UMKM yang terkadang menganggap remeh dalam hal perencanaan bisnis, karena mereka tidak mau susah-susah untuk merumuskan perencanaan strategis dan asal-asalan saja dalam mendirikan suatu usaha. Banyak yang berpikiran bahwa mendirikan usaha skala kecil tidak harus rumit. Asalkan ada barang, mereka beranggapan bahwa bisnis bisa dimulai, tanpa memikirkan bagaimana nanti menghadapi persaingan bisnis atau bagaimana seharusnya mengatur keuangan.



Gambar 1. Data Pekerjaan Desa Morowudi, Kecamatan Cerme, Kabupaten Gresik
(sumber: website resmi Desa Morowudi, <https://desamorowudi.gresikkab.go.id/first/statistik/1>)

Di Desa Morowudi, Kecamatan Cerme, Kabupaten Gresik sebagian besar warganya bekerja dalam bidang karyawan swasta, wiraswasta, pertanian dan perkebunan. Kebanyakan dari mereka menjual hasil tani dan perkebunan tidak langsung kepada konsumen. Mereka mengalami kesulitan untuk memulai suatu usaha yang dapat menjual hasil tani dan perkebunan langsung pada konsumen. Hanya beberapa warga saja yang mampu menjalankan usaha atau bisnis dan memasarkan produk mereka langsung kepada konsumen. Bagi pelaku UMKM inipun masih belum bisa berkembang sebagaimana mestinya. Maka dari itu tim PPM FEB Universitas PGRI Adi Buana Surabaya memberikan pembekalan mengenai materi pentingnya perencanaan bisnis bagi UMKM. Tujuan dari kegiatan ini yaitu membuka pikiran peserta akan pentingnya pengelolaan UMKM dan membantu pelaku UMKM mengembangkan usahanya dengan cara melakukan perencanaan bisnis yang benar.

METODE PELAKSANAAN

1. Penyuluhan

Pada tahap ini tim PPM terlebih dahulu memberikan pemahaman mengenai pentingnya melakukan perencanaan bisnis. Hal ini penting dilakukan supaya mereka tidak asal-asalan ketika akan memulai suatu usaha. Kegagalan dalam menjalankan suatu usaha akan membuat trauma bagi pelakunya. Jadi untuk menghindari hal tersebut, mereka perlu tahu bahwa ada proses perencanaan bisnis yang harus dilalui, supaya usaha mereka mampu bertahan dalam kondisi apapun dan mampu berkembang untuk di masa yang akan datang.

2. Praktek

Pada tahapan selanjutnya, yaitu pada tahan praktek, terlebih dahulu tim memberikan contoh bagaimana melakukan perencanaan bisnis yang benar. Peserta diberikan gambaran mengenai produk-produk hasil tani dan perkebuna apa saja yang bisa mereka kembangkan. Berdasarkan gambaran tersebut, masyarakat diminta menentukan ide usaha apa yang akan mereka kembangkan. Selanjutnya mereka menentukan risiko bisnis dan rencana antisipasinya, menentukan keunggulan usaha supaya produk mereka mampu bersaing, merencanakan pengembangan usaha dan melakukan analisis SWOT untuk menentukan kelebihan dan kelemahan dari usaha mereka.

3. Pendampingan

Pada tahapan terakhir tim PPM melakukan pendampingan kepada masyarakat Desa Morowudi, Kecamatan Cerme, Kabupaten Gresik. Pada tahapan ini tim PPM memberikan kesempatan kepada peserta PPM untuk mengkonsultasikan kesulitan mereka selama mengimplemestasikan materi yang telah diberi. Tim PPM memberikan pendampingan terkait implementasi perencanaan bisnis dalam usaha mereka termasuk memberikan bantuan solusi jika mereka mengalami hambatan ketika mempraktekan perencanaan bisnis yang telah mereka rumuskan.



Gambar 2. Kegiatan PPM di Desa Morowudi

HASIL DAN PEMBAHASAN

UMKM merupakan usaha kecil dan menengah yang mampu menyerap tenaga kerja dan serta mampu memanfaatkan sumberdaya, khususnya masyarakat sekitar. Saat ini peningkatan kompetensi sangat dibutuhkan bagi para pelaku UMKM di tengah persaingan bisnis yang sangat ketat. Keberhasilan UMKM tentu membutuhkan

perencanaan yang matang. Tanpa perencanaan, tidak akan mengetahui arah mana bisnis akan dijalankan, dengan kata lain tanpa tujuan yang jelas. Salah satu cara agar bisnis yang akan dilakukan dapat memenangkan persaingan perlu adanya sebuah perencanaan bisnis (*business plan*). *Business plan* (Daft, 2007) adalah dokumen yang merincikan detail-detail bisnis yang disiapkan oleh seorang wirausahawan sebelum membuka bisnis baru. Perencanaan bisnis (*business plan*) menyangkut semua aspek produksi dimulai dari aspek permodalan sampai pemasaran sehingga usaha yang dijalankan sudah jelas arahnya.

Perencanaan bisnis merupakan kegiatan vital yang harus dilalui oleh pelaku usaha. Tanpa perencanaan bisnis pelaku usaha tidak memiliki tolak ukur keberhasilan usahanya dan tidak ada motivasi untuk terus mengembangkan usahanya. Hal ini akan menyebabkan usaha mereka tidak mampu bersaing dan bertahan dalam kondisi sulit. Perencanaan bisnis dilakukan supaya pelaku UMKM mampu memahami bidang usaha yang akan dijalankan, potensi produk, kemungkinan perkembangan di masa depan, peluang pasar, penyesuaian produk dengan perubahan pasar, mampu memahami strategi pemasaran, mampu melakukan analisis pesaing, mampu menyusun rencana operasional dan manajemen serta mampu membuat keputusan sumber pendanaan (Mulyantini dan Llastiningsih, 2015). Berikut adalah contoh perencanaan bisnis yang dibuat oleh peserta PPM Desa Morowudi, Kecamatan Cerme, Kabupaten Gresik:

Latar Belakang

- Usaha makanan merupakan usaha yang tidak ada matinya. Semua orang pasti butuh untuk makan. Puding merupakan salah satu hidangan yang banyak dijual di pasar tradisional maupun di toko-toko kue. Selain itu di acara-acara pesta, khitan, rapat ataupun arisan sering kali disajikan menu pusing. Puding jagung merupakan kreasi hasil pertanian yang memiliki potensi untuk dijual dan mudah untuk dibuat baik oleh usaha catering maupun *home industry*. Di Desa Morowudi, Kecamatan Cerme, Kabupaten Gresik banyak ditemukan hasil pertanian jagung, sehingga bahan bakunya pun sangat mudah untuk didapatkan.

Tujuan Usaha

- Untuk menarik konsumen mengkonsumsi puding jagung, karena puding jagung memiliki kandungan gizi yang baik dan disukai banyak orang.

Gambaran Usaha

- Nama Perusahaan: UMKM Neny Puding
- Nama Brand: Puding Jagung Omah Neny
- Lokasi Perusahaan: Desa Morowudi
- Pemilik Perusahaan: Neny Prayekti

Potensi Usaha

- Manfaat Produk: Jagung merupakan makanan yang kaya serat, sehingga melancarkan saluran cerna. Jagung juga menyehatkan mata dan menjaga kepadatan tulang. Puding jagung merupakan salah satu alternatif cara mengkonsumsi jagung dengan cara yang lebih nikmat. Puding jagung bukan hanya menyehatkan tetapi juga memberikan kenikmatan untuk hidangan pencuci mulut. Peluang usaha ini menarik karena beberapa alasan berikut:
 - Selain menyehatkan jagung juga merupakan makanan yang banyak digemari masyarakat.
 - Jagung mudah ditanam dan banyak ditemukan di Desa Morowudi, Kecamatan Cerme, Kabupaten Gresik
 - Iklim di Indonesia yang panas, akan menarik bagi konsumen untuk menikmati hidangan yang menyegarkan seperti puding.
 - Cara membuat puding dan alat membuat puding juga sangat sederhana, sehingga tidak rumit untuk memulai bisnis puding jagung
- Semua kalangan menyukai jenis makanan ini, baik dari kalangan anak kecil hingga dewasa.

Keunggulan Produk

- Keunggulan produk dibandingkan pesaing adalah:
 - Variasi topping yang banyak
 - Kemasan yang kekinian
 - Lokasi pemasaran dekat pemukiman warga
 - Masih sedikit pesaing yang menawarkan produk yang sama

Jenis Produk

- Produk puding yang ditawarkan:
 - Puding jagung in jar topping oreo, strawbery, coklat, tiramisu, vanila, keju dan bluebery
 - Puding jagung in box

Pemasaran dan Promosi

- Strategi pemasaran yang diterapkan adalah
 - Memberikan pelayanan yang memuaskan
 - Memberikan kenyamanan tempat
 - Menekankan keramahan terhadap konsumen
- Promosi dilakukan melalui media online seperti instagram dan facebook, maupun berupa brosur yang disebarakan kepada warga setempat



Gambar 2. Contoh *Business Plan* Pelaku Usaha Desa Morowudi

Contoh di atas merupakan sebagian contoh perencanaan bisnis yang telah dibuat secara sederhana oleh salah satu warga Desa Morowudi. Perencanaan bisnis tidak sebatas itu saja, tetapi ada perencanaan strategis yang lebih kompleks supaya keberhasilan usaha dapat terus ditingkatkan. Strategi bisnis adalah upaya perusahaan dalam mengambil kebijakan dan pedoman yang memiliki komitmen dan tindakan yang terintegrasi serta dirancang untuk membangun keunggulan dalam persaingan bisnis untuk memenuhi dan mencapai tujuan bisnis (Remmang, 2021). Adanya strategis bisnis akan menentukan kemana arah perusahaan akan berkembang untuk mencapai tujuan bisnisnya. Menurut Noor dan Rahmasari (2018) penyusunan perencanaan bisnis UMKM perlu mempertimbangkan dan memperhatikan faktor internal dan eksternal seperti analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Treat*) seperti yang sudah dicontohkan di atas. Melalui analisis ini, secara

internal kita dapat mengetahui apa kelebihan dan kelemahan dari bisnis kita. Selain itu secara eksternal kita dapat mengidentifikasi peluang bisnis dan tantangan untuk masa yang akan datang.

Hal yang tidak kalah pentingnya ketika kita merumuskan perencanaan bisnis yaitu pengelolaan sumber daya manusia. Sudah seharusnya semua SDM yang bekerja dalam *teamwork* mengetahui dan memahami serta mempraktekan apa yang menjadi visi, misi dan rencana strategis dari perusahaan, supaya perencanaan bisnis ini bukan hanya sekedar simbol dalam perusahaan. Sangatlah penting dalam merumuskan rencana bisnis melibatkan seluruh sumber daya manusia yang ada dalam bisnis, karena jika konsep perencanaan bisnis datang dari internal sumber daya manusia UMKM sendiri, maka akan lebih mudah untuk diterapkan. Hasil dari perencanaan strtegis harus disosialisasikan kepada seluruh level SDM yang ada dalam UMKM.

DAMPAK DAN MANFAAT KEGIATAN

Setelah dilakukan pembekalan oleh Tim PPM FEB Universitas PGRI Adi Buana Surabaya, pelaku UMKM dan masyarakat di Desa Morowudi menjadi paham pentingnya melakukan perencanaan bisnis, supaya usaha mereka mampu bertahan dalam kondisi apapun. Pelaku UMKM dan masyarakat di Desa Morowudi mampu mengimplementasikan penyusunan perencanaan bisnis dalam usaha mereka. Mereka juga mampu membaca peluang usaha dan merencanakan pengembangan usaha untuk masa yang akan datang.

SIMPULAN

Pada masa pandemi covid-19, seperti kita ketahui bahwa banyak sekali UMKM bahkan perusahaan menengah ke atas pun yang mengalami masalah ekonomi bahkan sampai gulung tikar. Hal ini tidak akan terjadi, kalau UMKM mampu mengelola usahanya dan siap dengan keadaan sesulit apapun. Pelaku usaha atau UMKM yang terbiasa dengan perencanaan bisnis akan mampu beradaptasi dengan perubahan kondisi ekonomi. Dalam perencanaan bisnis kita akan terbiasa dengan penentuan kebijakan alternatif untuk menghadapi berbagai permasalahan yang dimungkinkan di masa mendatang. Pelaku UMKM di Desa Morowudi, Kecamatan Cerme, Kabupaten Gresik selama ini merasa bahwa mereka tidak mampu bersaing dan berkembang. Masyarakatnya pun masih takut untuk memulai suatu bisnis, padahal ada banyak potensi yang dapat dijadikan peluang usaha. Tim PPM FEB Universitas PGRI Adi Buana Surabaya menjawab kebutuhan pelaku UMKM di Desa Morowudi untuk mengatasi permasalahan mereka melalui kegiatan PPM. Pada kegiatan PPM ini pelaku UMKM diberikan pembekalan bagaimana melakukan perencanaan bisnis yang benar. Pelaku UMKM di lingkungan Sepanjang merasa sangat terbantu, karena setelah kegiatan PPM berjalan mereka dapat menyusun suatu perencanaan bisnis dan penyusunan perencanaan strategis untuk masa yang akan datang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim PPM FEB Universitas PGRI Adi Buana Surabaya mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas PGRI Adi Buana Surabaya yang telah memberikan bantuan dana internal, sehingga program-program dalam kegiatan PPM ini dapat terlaksana. Tim PPM juga mengucapkan terima kasih kepada warga Desa Morowudi atas kesediaannya menjadi mitra dalam kegiatan PPM yang dilaksanakan oleh FEB Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.

DAFTAR PUSTAKA

Daft, Richard. (2007). *Management*. Jakarta: Salemba Empat

Noor, Chairil M dan Rahmasari, Gartika. (2018). Esensi Perencanaan Bisnis yang Memadai Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Jurnal Abdimas BSI 1(3)*, 454-464. Bandung: Universitas BSI Bandung

Remmang, Hasanuddin. (2021). *Perencanaan Bisnis UMKM*. Makassar: Sah Media

<https://desamorowudi.gresikkab.go.id/first/statistik/1> diakses 28 Desember 2022 pukul 14.24 WIB