

PELATIHAN *BUSINESS PLAN* UNTUK MENGHADAPI ERA *NEW NORMAL* BAGI UMKM KECAMATAN DORO, KABUPATEN PEKALONGAN

Meliza^{1*}, Dian Milasari²

^{1&2}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pekalongan, Jl.Sriwijaya No.3, Pekalongan, Jawa
Tengah

Corresponding Author: * meliza@unikal.ac.id

ABSTRAK

Pandemi Covid-19 telah memberikan dampak menurunnya omzet usaha kecil menengah (UMKM) di kecamatan Doro, Kabupaten Pekalongan yang sebagian besar penduduknya berwirausaha dibidang konveksi, dan produksi makanan ringan. Ketidaksiapan dalam menghadapi masa pandemi menjadi salah satu faktor penyebabnya. Dimulainya era new normal menjadi harapan bagi usaha kecil menengah (UMKM) di kecamatan Doro, Kabupaten Pekalongan. Namun, diperlukan perencanaan bisnis (business plan) yang matang untuk menghadapi tantangan di era new normal. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) yaitu pelatihan pembuatan business plan dilakukan agar pelaku usaha dan calon wirausahawan di Kecamatan Doro, Kabupaten Pekalongan mampu mengidentifikasi jenis usaha dan menghasilkan perencanaan bisnis (business plan) yang sesuai dengan era new normal. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) ini dilaksanakan bagi pelaku usaha UMKM yang mengikuti sekolah wirausaha Aisyiyah, Kecamatan Doro, Kabupaten Pakalongan. Metode yang digunakan pada kegiatan ini mencakup tahap identifikasi, sosialisasi tentang ide-ide kreatif bisnis, pelatihan business plan, dan diakhiri dengan tahap evaluasi kegiatan pelatihan. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa jumlah peserta yang memahami tentang business plan mengalami peningkatan setelah mengikuti kegiatan pelatihan.

Kata kunci : business plan, new normal

PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 telah membawa dampak terhadap menurunnya pertumbuhan ekonomi di Indonesia (Nasution dkk., 2020). Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) menyebabkan menurunnya tingkat konsumsi barang dan jasa. Hal ini juga berdampak pada kelangsungan perusahaan berskala besar maupun usaha mikro kecil menengah (UMKM). Penurunan permintaan akan produk dan jasa berpotensi menurunkan volume penjualan produk dan jasa yang pada akhirnya menurunkan pendapatan usaha mikro kecil menengah (UMKM). Namun, pada awal bulan Juni 2021 pemerintah mulai memberlakukan pelonggaran pembatasan sosial berskala besar (PSBB) yang juga menjadi awal dimulainya era “*New Normal*”.

Era “*New Normal*” diharapkan menjadi peluang bagi usaha kecil menengah UMKM untuk meningkatkan kembali permintaan akan produk dan jasa dan

menggerakkan kembali perekonomian di Indonesia. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), perekonomian Indonesia tumbuh sebesar 1,55 persen pada triwulan III tahun 2021 (Badan Pusat Statistik, 2021). Pertumbuhan ekonomi ini terjadi hampir di seluruh wilayah di Indonesia. Usaha mikro kecil menengah (UMKM) perlu mempersiapkan perencanaan bisnis (*business plan*) di era “*New Normal*”, hal ini dikarenakan adanya perubahan pola dalam kegiatan bisnis. Menurut Lambing & Khuehl, (2000) dalam (Suryana, 2013) perencanaan usaha memuat tentang misi usaha, usulan usaha, operasional usaha, perincian keuangan, dan aspek pasar dan pemasaran. Perencanaan bisnis ini digunakan sebagai pedoman untuk mencapai keberhasilan manajemen usaha dan dapat dijadikan sebagai ukuran besarnya permodalan yang dibutuhkan perusahaan (Suryana, 2013).

Dampak pandemi Covid-19 juga dirasakan oleh warga Kecamatan Doro, Kabupaten Pekalongan. Usaha mikro kecil menengah (UMKM) warga Kecamatan Doro, Kabupaten Pekalongan sebagian besar bergerak di bidang konveksi yang memproduksi jeans dan pakaian wanita. Selain itu, warga Kecamatan Doro, Kabupaten Pekalongan juga berwirausaha memproduksi makanan ringan seperti rengginang, keripik tahu, dan keripik pisang. Usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang bergerak di bidang konveksi seperti produksi jeans dan pakaian juga mengalami penurunan omzet penjualan selama masa pandemi Covid-19. Oleh karena itu, usaha mikro kecil menengah (UMKM) perlu membuat perencanaan bisnis dan strategi yang matang agar dapat bertahan pada era “*New Normal*” (Hardilawati, 2020).

Pelatihan perencanaan bisnis (*business plan*) dapat meningkatkan minat seseorang dalam memulai suatu bisnis (Hidayah & Nawawi, 2021). Kurniadi (2015) mengungkapkan bahwa perencanaan bisnis dapat membantu dalam meningkatkan operasional bisnis. Perencanaan bisnis dapat membantu usaha kecil menengah (UMKM) dalam mengembangkan bisnisnya dan memformulasikan strategi bisnisnya (Noor et al., 2018). Selain itu, pelatihan pembuatan perencanaan *business plan* juga dapat membantu usaha kecil menengah (UMKM) dalam meningkatkan daya saingnya (Ma’rifah et al., 2021).

Pelatihan *business plan* diharapkan dapat membantu usaha mikro kecil menengah (UMKM) dalam menyusun langkah-langkah perencanaan bisnisnya untuk menghadapi era *New Normal*. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan memberikan sosialisasi mengenai perencanaan bisnis (*business plan*) dalam menghadapi era *New Normal*, memberikan pelatihan pembuatan perencanaan bisnis (*business plan*) dalam menghadapi era *New Normal*, dan memberikan gambaran dan informasi mengenai ide-ide kreatif dalam berbisnis di era *New Normal*.

METODE

Pelatihan *business plan* ini diikuti oleh seluruh pelaku usaha UMKM yang menjadi peserta sekolah wirausaha Aisyiyah Kecamatan Doro, Kabupaten Pekalongan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dalam empat tahapan. Tahap pertama kegiatan pengabdian masyarakat ini dimulai dengan identifikasi

peserta kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM). Identifikasi dilakukan menggunakan survei tentang tingkat pendidikan peserta PKM, prosentase jumlah peserta PkM yang telah berwirausaha, serta jenis usaha yang dijaankan oleh peserta PkM.

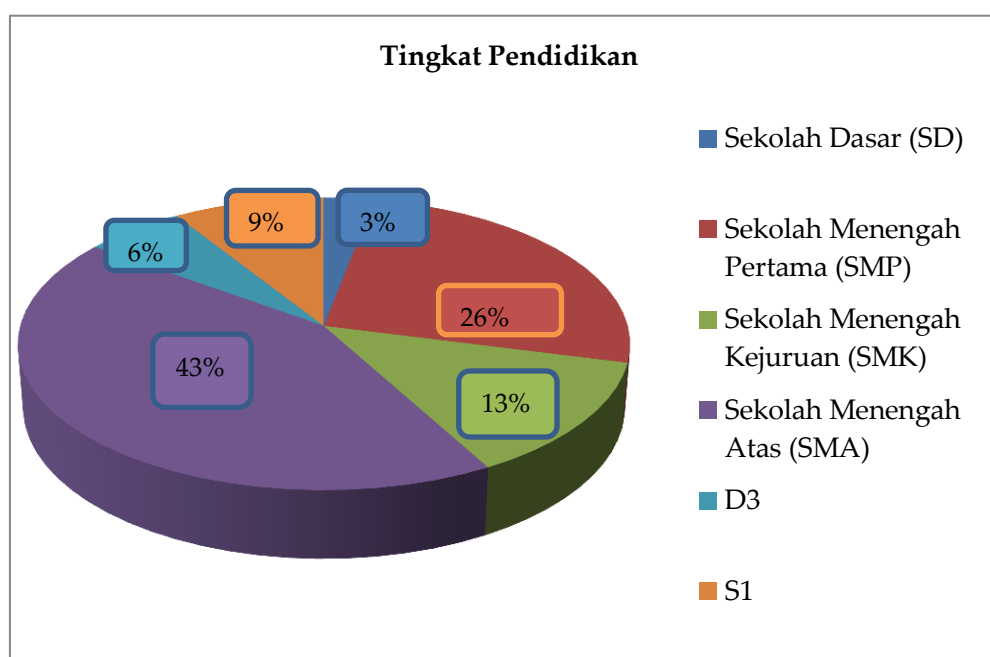
Tahap yang kedua adalah sosialisai mengenai pembuatan perencanaan bisnis dan ide-ide kreatif dalam bisnis pada era *New Normal*. Sosialisasi ini bertujuan untuk mengembangkan ide-ide kreatif bisnis warga Dukuh Kalileting, Kecamatan Doro, Kabupaten Pekalongan.

Tahap ketiga adalah memberikan pelatihan tentang pembuatan perencanaan bisnis (*business plan*) dalam menghadapi era *New Normal* kepada warga Dukuh Kalileting, Kecamatan Doro, Kabupaten Pekalongan. Pelatihan ini bertujuan meningkatkan kemampuan warga Dukuh Kaliketing, Kecamatan Doro, Kabupaten Pekalongan dalam menentukan strategi perencanaan bisnis dalam menghadapi era *New Normal*.

Tahap terakhir adalah mengevaluasi hasil dari sosialisasi dan pelatihan yang telah dilaksanakan.

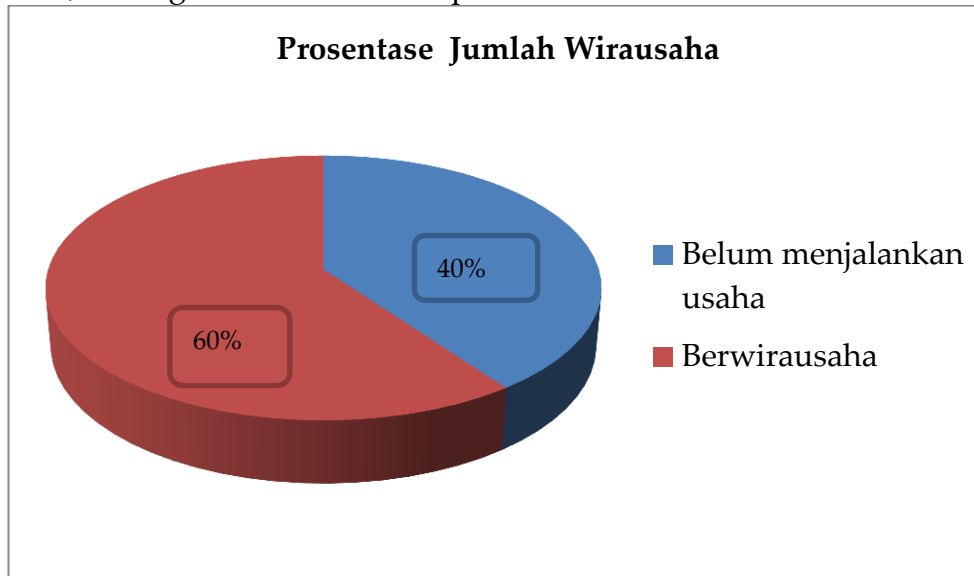
HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil survei awal, sebagian besar peserta PkM memiliki latar belakang pendidikan Sekolah Menengah Atas (SMA). Gambar 1 menunjukkan bahawa 43% dari total peserta PkM memiliki latar belakang Sekolah Mengah Atas (SMA). Peserta dengan latar belakang pendidikan Sekolah Menengah Pertama (SMP) sebesar 26%, Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) sebesar 13%, Sarjana (S1) sebesar 9%, Diploma tiga (D3) sebesar 6%, dan Sekolah Dasar (SD) sebesar 3%.



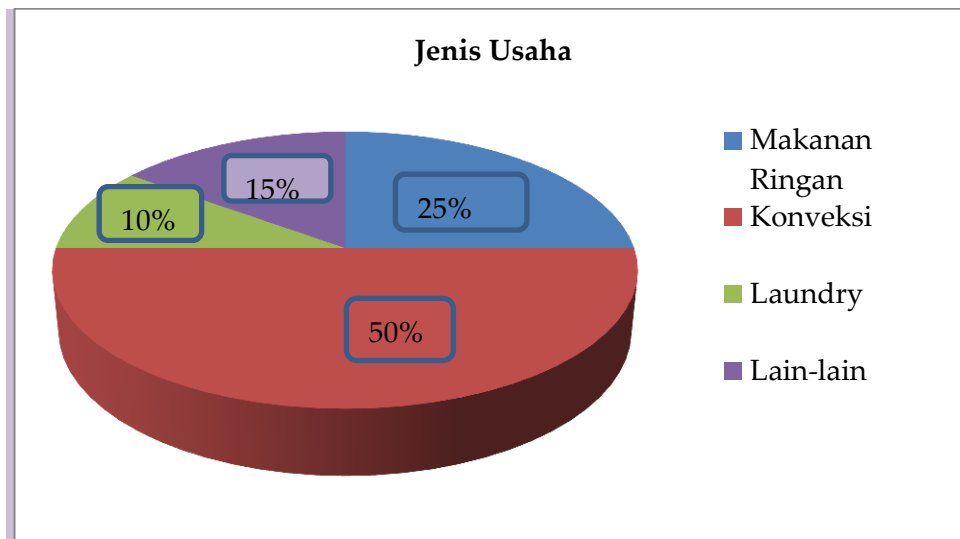
Gambar 1. Tingkat Pendidikan

Gambar 2 mempresentasikan prosentase jumlah peserta PkM yang telah berwirausaha. Jumlah peserta PkM yang telah memiliki usaha sekitar 60% dari total peserta PkM, sedangkan 40% dari total peserta PkM belum memiliki usaha.



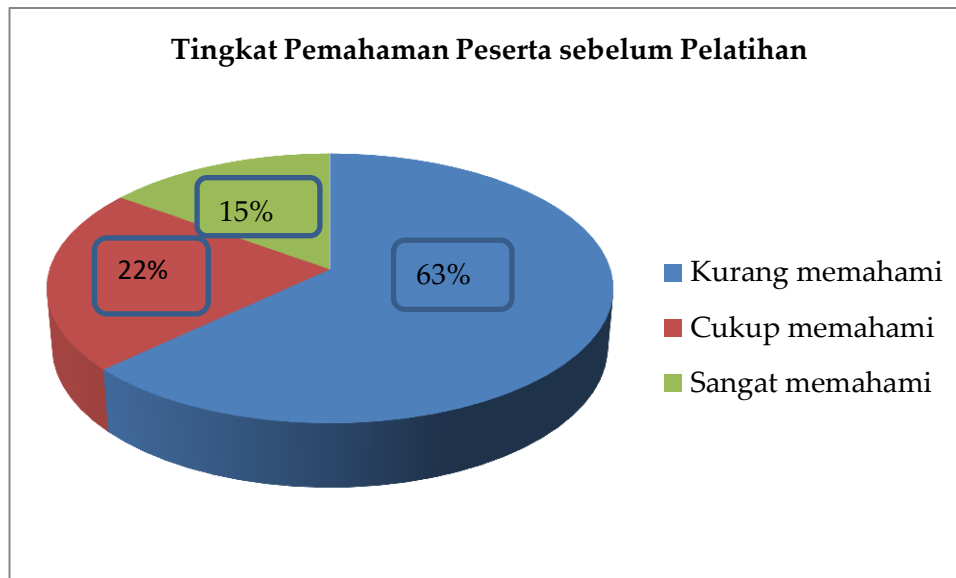
Gambar 2. Prosentase Jumlah Wirausaha

Gambar 3 menunjukkan bahwa peserta PkM yang menjalankan usaha makanan ringan sebesar 25%, usaha konveksi 50%, dan usaha kerajinan tangan atau *laundry* sebesar 10% dan lain-lain sebesar 15%.



Gambar 3. Jenis Usaha

Sebelum kegiatan pelatihan dimulai, maka diadakan identifikasi terlebih dahulu mengenai tingkat pemahaman peserta akan *business plan*. Gambar 4 menunjukkan bahwa 63% peserta kurang memahami tentang *business plan*, 22 % dari total peserta cukup memahami tentang *business plan*, sedangkan peserta yang sangat memahami tentang *business plan* sebanyak 15%.



Gambar 4. Tingkat Pemahaman Peserta Sebelum Pelatihan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dimulai dengan sosialisasi tentang ide-ide kreatif dikemukakan tentang jenis-jenis usaha yang dapat dikembangkan pada era *New Normal*. Seluruh peserta kegiatan diberikan informasi mengenai jenis-jenis usaha seperti makanan, minuman, kosmetik, perlengkapan protokol kesehatan, perlengkapan olahraga, dan *online grocery* dapat menjadi alternatif pilihan usaha pada era *New Normal*.

Pada kegiatan pelatihan pembuatan perencanaan bisnis (*business plan*) peserta diberikan beberapa materi. Materi pertama adalah tentang cara memulai usaha. Materi ini memuat tentang bagaimana memulai usaha yang dapat dilakukan dengan cara mendirikan usaha baru atau memperluas usaha yang sudah ada (ekspansi).

Materi berikutnya adalah menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (*strength, weakness, opportunity, and threat*). Pada materi ini, peserta diberikan informasi mengenai cara mengidentifikasi kekuatan, kelemahan usaha dari sisi keuangan, pemasaran, sumber daya manusia (SDM), dan operasional. Peserta juga diberikan materi tentang cara mengidentifikasi peluang dan ancaman yang dihadapi oleh perusahaan yang terdiri dari aspek kondisi ekonomi, politik, persaingan, pemerintah, dan teknologi (David, 2016).



Gambar 5. Penjelasan Analisis SWOT dan Strategi Pemasaran

Peserta kegiatan pengabdian kepada masyarakat juga diberikan pengetahuan mengenai bauran pemasaran serta cara memformulasikan strategi pemasaran yang terdiri dari strategi produk, strategi harga, strategi lokasi, dan strategi promosi.

Pelatihan pembuatan perencanaan keuangan juga diberikan kepada seluruh peserta kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Pelatihan ini meliputi cara membuat perhitungan biaya usaha. Biaya ini terdiri atas biaya prainvestasi, biaya pembelian aktiva tetap, dan biaya operasional (Kasmir, 2012). Seluruh peserta diminta untuk membuat rincian biaya-biaya apa saja yang kemungkinan dikeluarkan pada saat memulai suatu usaha. Biaya prainvestasi meliputi biaya survei lapangan, biaya pembuatan studi kelayakan, biaya pembersihan lahan, dan biaya lainnya. Biaya pembelian aktiva tetap meliputi pembelian peralatan, tanah, bangunan, dan lain sebagainya. Sedangkan biaya operasional meliputi biaya gaji, listrik, telepon, dan lain sebagainya.

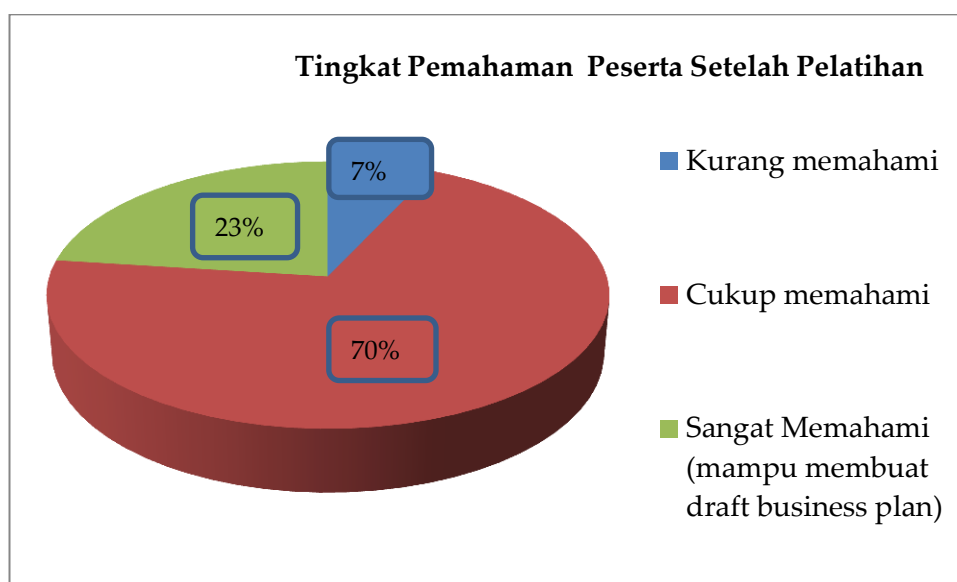


Gambar 6. Penjelasan Aspek Keuangan dan SDM

Pelatihan berikutnya adalah mengenai pengadaan tenaga kerja. Pada bagian ini, seluruh peserta diminta untuk membuat perencanaan jumlah karyawan serta proses rekrutmen. Rekrutmen tenaga kerja dapat berasal dari berbagai sumber seperti lokasi disekitar tempat usaha, bursa tenaga kerja, institusi, dan lain sebagainya. Seluruh peserta kegiatan pengabdian kepada masyarakat juga mencoba membuat kebijakan

kompensasi yang akan diperuntukkan bagi seluruh karyawan.

Tahap terakhir dari kegiatan PkM ini adalah evaluasi tingkat pemahaman peserta kegiatan pelatihan business plan terhadap materi yang telah disosialisaikan. Gambar 7 menunjukkan bahwa 70% dari total peserta kegiatan pelatihan business plan cukup memahami materi yang telah diberikan, sedangkan 23% dari total peserta cukup memahami materi yang telah diberikan, sedangkan peserta yang kurang memahami sebanyak 7%. Evaluasi tingkat pemahaman peserta akan materi yang telah diberikan dinilai dengan ketelibatatan peserta dalam diskusi dan kemampuan peserta dalam membuat draft *business plan*.



Gambar 7. Tingkat Pemahaman Peserta setelah Pelatihan

KESIMPULAN

Era *New Normal* memberikan harapan bagi usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Kecamatan Doro, kabupaten Pekalongan untuk kembali meningkatkan kegiatan usahanya. Kegiatan pelatihan pembuatan perencanaan bisnis (*business plan*) diperlukan agar dapat merencanakan bisnis dengan memperhatikan aspek pemasaran, keuangan, dan sumber daya manusia (SDM). Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) ini dilaksanakan dengan beberapa tahapan yaitu identifikasi, sosialisasi, pelatihan, dan evaluasi. Berdasarkan hasil evaluasi, kegiatan PkM ini cukup dinilai efektif. Hal ini digambarkan oleh adanya kenaikan jumlah peserta memahami perencanaan bisnis dari 37% menjadi 93% dari total peserta

DAFTAR PUSTAKA

- David, F. R. (2016). *Manajemen Strategi Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing* Edisi 15. Jakarta: Salemba Empat.
- Hardilawati, W. laura. (2020). Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Akuntansi Dan Ekonomika*, 10(1), 89–98. <https://doi.org/10.37859/jae.v10i1.1934>
- Hidayah, N., & Nawawi, M. T. (2021). Pelatihan Startegi Perencanaan Bisnis yang Kompetitif dalam Berwirausaha pada Siswa SMA. *Indonesian Journal of Community Services and Development*, 1(3), 118–125. <https://doi.org/10.36418/comserva.v1i3.14>
- Kasmir. (2012). *Kewirausahaan* (Edisi Revi). Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Lambing, P., & Khuehl, C. R. (2000). *Entrepreneurship* (second edition). Prentice Hall.
- Ma'rifah, S., Firdaus, F. N., & Tandia, M. I. (2021). Pelatihan Membuat Perencanaan Bisnis (Business Plan) Dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM Pada Skala Mikro. *Jurnal Ilmiah Manasiswa Mengabdi*, 1(April), 43–46.
- Noor, H. C. M., Rahmasari, G., & Hum, M. (2018). Esensi Perencanaan Bisnis yang Memadai Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Jurnal Abdimas BSI*, 1(3), 454–464.
- Statistik, B. P. (2021). Berita Resmi Statistik. *Bps.Go.Id* (27). <https://jakarta.bps.go.id/pressrelease/2019/11/01/375/tingkat-penghunian-kamar--tpk--hotel--berbintang-dki-jakarta-pada-bulan-september-2019-mencapai-58-97-persen.html>
- Suryana. (2013). *Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses* (Edisi 4). Salemba Empat