

# Pemberdayaan UMKM dalam Pembuatan Perencanaan Bisnis

<sup>1)</sup> Indarto, <sup>2)</sup>Yuli Budiati\*, <sup>3)</sup>Rohmini Indah Lestari

<sup>1,2,3</sup>Magister Manajemen, Universitas Semarang, Semarang, Indonesia

Email Corresponding: [yulibudiati@usm.ac.id](mailto:yulibudiati@usm.ac.id) \*

INFORMASI ARTIKEL (10PT)	ABSTRAK (10PT)
<b>Kata Kunci:</b> Aspek Pemasaran Aspek Produksi Aspek Keuangan Perencanaan Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah	Kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan di wilayah Kelurahan Pedurungan Kidul Kota Semarang, yang sebagian bermata pencaharian sebagai pelaku usaha mikro kecil dan menengah. Permasalahan utama dari pelaku usaha adalah sebagian besar belum dapat meningkatkan omset penjualannya dan mengembangkan usahanya karena memiliki keterbatasan dalam pengelolaan bisnis. Pengelola usaha kecil di wilayah Pedurungan Kidul memiliki keterbatasan pengetahuan tentang aspek-aspek penting dalam menjalankan bisnis, seperti perencanaan pasar dan pemasaran, keuangan, produk dan produksi. Kegiatan ini bertujuan meningkatkan wawasan, pengetahuan dan ketrampilan melalui pelatihan dan pendampingan pada pelaku usaha dalam penyusunan perencanaan bisnis. Metode kegiatan adalah melalui pelatihan dan pendampingan dalam pembuatan perencanaan bisnis pada aspek pasar dan pemasaran, produk dan produksi, dan keuangan. Hasil dari adanya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah peningkatan kemampuan dan ketrampilan pengelola usaha dalam membuat perencanaan bisnis sehingga kegiatan pengelolaan usaha menjadi lebih terencana dan terarah.
<b>ABSTRACT</b>	
<b>Keywords:</b> Marketing Aspect Production Aspect Financial aspect Business Planning Micro Small and Medium Enterprises	The community service activities are carried out in the Pedurungan Kidul sub-district area of Semarang City, which is partly livelihood as a small and medium-sized micro enterprise. The main problem of entrepreneurs is that most of them have not been able to increase their sales turnover and develop their business because of the limitations in the management of the business. Small business managers in Pedurungan Kidul area have limited knowledge of important aspects of running a business, such as market and marketing planning, finance, products and production. This activity aims to improve insights, knowledge and skills through training and support to entrepreneurs in the preparation of business planning. The method of activity is through training and support in making business planning on aspects of market and marketing, product and production, and finance. The result of the existence of dedication to this community is the improvement of the ability and skills of business managers in making business planning so that business management activities become more planned and targeted.
This is an open access article under the <a href="#">CC-BY-SA</a> license.	
	

## I. PENDAHULUAN

Peran usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dalam pendapatan nasional cukup besar karena UMKM lebih cepat menyesuaikan diri dan fleksibel dalam perubahan. Sejumlah 56.539.560 pengusaha yang ada, 99% diantaranya adalah pengelola UMKM, yang mampu menyerap tenaga kerja sekitar 85 juta hingga 107 juta sampai akhir tahun 2020 (Kurniasih, 2021). Berbagai permasalahan UMKM antara lain dari aspek pengelolaan usaha, permodalan, serta sumber daya manusia. Pengelola usaha masih memiliki keterbatasan dalam perolehan informasi, permodalan dan penggunaan teknologi sehingga dalam pengelolaan tidak dapat dilakukan secara optimal (Supriyanto, 2006). Menurut (Thaha, 2020) masa pandemic covid telah berdampak pada 163.713 pengelola usaha kecil makanan dan minuman, 96% UMKM berdampak pada penurunan proses bisnis (Soetjipto, 2020) , serta 75% UMKM penjualan mengalami omset penjualan (Fauza et al., 2022).

Untuk bisa mengembangkan sektor ekonomi terutama dalam peningkatan pendapatan masyarakat, pertumbuhan ekonomi keseluruhan dalam upaya menciptakan lapangan kerja adalah melalui pemberdayaan UMKM (Supriyanto, 2012). Pemberdayaan UMKM melalui pendampingan perencanaan bisnis adalah suatu pendekatan yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja dan daya saing UMKM dalam pasar yang semakin kompetitif. Tantangan pada UMKM antara lain keterbatasan modal, pengetahuan, akses pasar, dan manajemen yang belum matang, dengan demikian UMKM perlu pendampingan dalam membuat perencanaan bisnis. Kesiapan suatu usaha dalam dinamika persaingan yang penuh resiko menuntut pengelola usaha mampu membuat sebuah perencanaan strategis (*business plan*) (Munawaroh et al., 2016). Melalui perencanaan bisnis yang matang, pengelola usaha lebih mudah dalam memprediksi, menganalisa dan mengambil keputusan di masa yang akan datang

Salah satu kelompok UMKM yang membutuhkan pendampingan perencanaan bisnis adalah UMKM Kelurahan Pedurungan Kidul. Sebagian masyarakatnya bermata pencaharian sebagai pelaku UMKM. Kelurahan Pedurungan Kidul merupakan salah satu dari 12 kelurahan di Kecamatan Pedurungan, yang berjarak kurang lebih 1 Km dari Ibu Kota Kecamatan dan kurang lebih 6 Km dari Pusat Pemerintahan Kota Semarang. Luas wilayah kurang lebih 181 Ha yang terbagi dalam 69 RT 12 RW , dengan batas wilayah sebelah utara: Kelurahan Pedurungan Lor, sebelah Timur Kelurahan Gemah, Sebelah selatan Kelurahan Plamongsari dan sebelah Barat Kelurahan Sendang Mulyo. Adapun jumlah penduduk kurang lebih 14.462 jiwa , terdiri dari laki-laki sejumlah 7.217 dan perempuan 7.245 jiwa.

Meskipun masa pandemi covid telah usai, namun sebagian pengelola UMKM di wilayah Pedurungan Kidul belum bisa pulih dalam mengejar omset seperti periode sebelum pandemi dan belum optimal pengembangan usaha. Banyak UMKM yang tidak bisa bertahan pada pandemi. Kegagalan ini dikaitkan dengan kurangnya sumber daya keuangan, tingginya biaya modal bisnis dan kapasitas teknis yang terbatas (Adam & Alarifi, 2021)(Adam & Alarifi, 2021)(Adam & Alarifi, 2021)(Adam & Alarifi, 2021)(Adam & Alarifi, 2021). UMKM paling berdampak pada krisis ekonomi (Latham, 2009), UMKM memerlukan jaringan yang kuat baik pelanggan dan pemasok agar dapat menjaga keberlangsungan usaha (Adam & Alarifi, 2021), diperlukan strategi UMKM agar dapat bertahan dalam menjalankan bisnis. Salah satu strategi yang dapat digunakan ialah melalui perencanaan bisnis (*business plan*) . Melalui perencanaan bisnis yang baik, pengelola usaha memperoleh gambaran pada rencana, strategi, sasaran yang akan dilakukan di lingkungan internal, dan

167

digunakan sebagai dokumen bagi pihak eksternal sebagai pedoman mengelola usaha (Setiarini, 2013). Kondisi yang ada pada mayoritas pengelola UMKM di Kelurahan Pedurungan Kidul masih banyak belum melakukan perencanaan bisnis secara maksimal sehingga UMKM dapat mengambil peluang pasar yang ada.

Perencanaan bisnis yang cermat membantu UMKM mengidentifikasi potensi risiko dan tantangan yang mungkin dihadapi serta dapat mengurangi kemungkinan kegagalan usaha. UMKM yang memiliki rencana bisnis yang kuat memiliki keunggulan dalam persaingan pasar. UMKM lebih efektif mengidentifikasi peluang baru, menyesuaikan diri dengan perubahan pasar, dan mengembangkan strategi pemasaran yang lebih baik. Melalui pendampingan perencanaan bisnis, peluang untuk pertumbuhan dan ekspansi bisnis meningkat, sehingga berpotensi menciptakan lebih banyak lapangan kerja, peluang yang lebih baik untuk mencapai kesuksesan jangka panjang dan memberikan dampak positif pada masyarakat dan perekonomian secara keseluruhan. Selain itu, pengelola UMKM perlu mengevaluasi apakah usaha yang dikelola menghasilkan keuntungan yang sesuai dengan modal yang telah dikeluarkan, Evaluasi dan penilaian pada aspek pengelolaan usaha perlu dilakukan agar dapat diketahui apakah suatu usaha layak atau tidak dalam menghasilkan keuntungan optimal (Pratama et al., 2019).

Tujuan kegiatan PkM ini adalah untuk memberikan pengetahuan, peningkatan wawasan, dan ketrampilan dalam bentuk pelatihan pembuatan perencanaan bisnis. Kegiatan PkM ini juga memberikan , serta pendampingan pembuatan perencanaan bisnis, sehingga pelaku usaha diharapkan dapat mengembangkan bisnisnya secara lebih optimal.

## II. MASALAH

Kegiatan pengabdian kepada Masyarakat ini dilaksanakan di Kelurahan Pedurungan Kidul Kota Semarang. Peta lokasi kegiatan PkM tersaji pada Gambar 1. Permasalahan mitra adalah pengelola UMKM di wilayah Pedurungan Kidul belum bisa mencapai omset seperti yang diinginkan. Lebih lanjut beberapa permasalahan yang dihadapi antara lain : (1) pengelolaan usaha relative stagnan dan belum berkembang masih menggunakan pengelolaan usaha tradisional ; (2) Pengelola UMKM Kelurahan Pedurungan Kidul belum melakukan perencanaan bisnis dengan lebih matang, mencakup merumuskan tujuan usaha serta strategi untuk mencapai target bisnis ; (3) Banyak pemilik UMKM yang memiliki keterbatasan pengetahuan tentang aspek-aspek penting dalam menjalankan bisnis, seperti perencanaan keuangan, manajemen operasional, pemasaran, dan pengembangan produk.



Gambar 1 Peta lokasi Kelurahan Pedurungan Kidul Semarang

### III. METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat bagi UMKM Pedurungan Kidul Semarang untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman perencanaan bisnis terbagi dalam empat tahap.

- (1) Tahap pertama persiapan, Pada tahap ini diawali dengan melakukan identifikasi permasalahan yang terjadi pada pelaku UMKM di wilayah Pedurungan Kidul yaitu kurang berkembangnya usaha yang disebabkan pengelolaan masih asal jalan. Setelah dilakukan identifikasi permasalahan dilanjutkan dengan pembentukan tim kegiatan pengabdian masyarakat serta rencana kegiatan sebagai upaya penyelesaian permasalahan.
- (2) Tahapan kedua koordinasi dan persiapan. Pada tahap ini dilakukan koordinasi mengenai perencanaan pelaksanaan program pada mitra serta persiapan kegiatan pengabdian masyarakat, kemudian dilanjutkan dengan persiapan sarana dan prasarana kegiatan serta pembuatan materi kegiatan
- (3) Tahap ketiga pelaksanaan. Tahap ini dilakukan pelatihan dan pendampingan penyusunan perencanaan bisnis. Komponen perencanaan bisnis terdiri dari pasar dan pemasaran, produksi dan manajemen, dan keuangan. Metode yang digunakan untuk mencapai tujuan ini adalah pendekatan pembangunan masyarakat berbasis aset, yang mengutamakan gagasan pemberdayaan, di mana masyarakat sebagai sasaran pemberdayaan. Masyarakat sebagai komunitas memiliki kemampuan untuk menyelesaikan berbagai masalah, seperti meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraan sosial. Selain itu, metode ini membutuhkan peran fasilitator untuk menemukan peluang yang ada dan menghubungkannya dengan sistem sumber lainnya untuk bekerja sama dalam upaya meningkatkan kapasitas.
- (4) Tahap empat evaluasi program kegiatan, dilaksanakan melalui diskusi dan tanya jawab kepada pengelola UMKM Kelurahan Pedurungan Kidul mengenai kegiatan pelatihan dan pendampingan penyusunan perencanaan bisnis.
- (5) Tahap lima pelaporan, dilakukan melalui penyusunan laporan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dan publikasi

### IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

UMKM di Kelurahan Pedurungan Kidul Semarang menerima pengabdian kepada masyarakat pemberdayaan pembuatan perencanaan bisnis pada tanggal 26 Oktober 2023. Kegiatan diikuti oleh 25 pengelola UMKM di Kelurahan Pedurungan Kidul Semarang. Rangkaian kegiatan pengabdian kepada masyarakat terbagi dalam empat bagian

**Pertama** penjelasan perencanaan bisnis aspek pasar dan pemasaran. Pada aspek ini dijelaskan bagaimana menganalisis pasar melalui pemetaan potensi dan peluang pasar serta merumuskan program dan strategi pemasarannya yang meliputi : merumuskan keunggulan produk , berupa kualitas produk dan keawetan produk, keamanan, kenyamanan penggunaan; menentukan

tingkat harga yang ditawarkan, menentukan rencana penjualannya yaitu bagaimana kemudahan mendapatkan produk, merancang komunikasi keunggulan produk serta memilih promosi yang efektif

**Kedua** penjelasan perencanaan bisnis aspek pengembangan produk dan produksi. Pada aspek ini menjelaskan perencanaan produksi, pengendalian produksi dan pengawasan. Perencanaan produksi mencakup menentukan jenis produk, kualitas, jumlah, dan bahan baku, serta merancang fasilitas dan proses produksi, pengendalian persediaan, rantai pasokan, distribusi, pengembangan produk, dan penentuan pelaksanaan kegiatan. Pengendalian produksi meliputi penyusunan perencanaan jadwal kerja, pengaturan jadwal kerja, pengaturan detail rencana sistem kerja, dan menentukan target pasar. Pengawasan meliputi penentuan mutu barang, pelaksanaan ketepatan produksi dan pengendalian kualitas.

**Ketiga** perencanaan keuangan, meliputi membuat perencanaan cash flow, membuat buku harian Menentukan biaya produksi dan Membuat laporan harga pokok produksi, besaran modal yang dikeluarkan, target keuntungan. Kegiatan pelatihan dan pendampingan tersaji pada Gambar 2.

**Keempat** pendampingan dan evaluasi kegiatan pengabdian masyarakat. Pada tahap pendampingan peserta kegiatan pengabdian kepada masyarakat menyusun perencanaan bisnis pada bidang usaha yang dikelola dengan didampingi oleh tim pengabdian kepada masyarakat, meliputi perencanaan pasar dan pemasaran, produksi dan keuangan, kemudian dilanjutkan dengan evaluasi. Secara rinci kondisi mitra sebelum dan setelah program dievaluasi seperti yang tersaji pada Tabel 1 . Pada tahap pre test kemampuan peserta dalam memetakan potensi dan peluang pasar 45 % dan setelah kegiatan pendampingan meningkat menjadi 85%.



Gambar 2. Pelaksanaan pelatihan dan pendampingan pembuatan perencanaan bisnis

Pada aspek merumuskan keunggulan produk, harga, rencana penjualan dan rencana promosi terjadi peningkatan pemahaman semula 45% menjadi 80%. Kemampuan dalam merencanakan jenis , kualitas, jumlah barang, bahan baku, fasilitas dan proses produksi, persediaan, pemasok dan distribusi, pengembangan produk, pengendalian produksi dan pengawasan dari yang semula 55% setelah adanya

170

pelatihan naik menjadi 75%. Peserta kegiatan memiliki kemampuan dalam pengendalian produks semula 50% naik menjadi 75%, penetapan kualitas dan standar, ketepatan pelaksanaan, pengawasan kualitas semula 55% naik menjadi 75%. Peserta memiliki peningkatan ketrampilan dalam membuat perencanaan cash flow, buku harian, menentukan biaya produksi, membuat laporan harga pokok produksi, pencatatan modal serta penentuan target keuntungan semula 35% naik menjadi 75%.

Hasil evauasi kegiatan pengabdian masyarakat tersebut menunjukkan bahwa kemampuan pengelola usaha dalam pengetahuan dan ketrampilan penyusunan perencanaan bisnis meningkat. Lebih lanjut peserta peserta juga didorong untuk selalu membuat dan menggunakan perencanaan bisnis dalam menjalankan usaha. Secara umum kegiatan pengabdian masyarakat ini dinilai berhasil. Pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh Yohana ( 2015) juga menjelaskan bahwa melalui kegiatan pelatihan dan pendampingan perencanaan bisnis, pengelola usaha memiliki peningkatan ketrampilan serta termotivasi dalam menyusun perencanaan usaha, selain itu diharapkan kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan secara rutin dan berkesinambungan. Menurut Arifin & Mulia (2021) melalui pelatihan dan pendampingan dalam penyusunan perencanaan bisnis telah meningkatkan kapasitas dan ketrampilan pengelola usaha untuk bisa mengelola usaha. Melalui kegiatan pemberdayaan dalam pelatihan dan pendampingan perencana bisnis dalam meningkatkan keterlibatan masyarakat khususnya pengelola usaha dalam ketrampilan pengelolaan usaha, lebih lanjut akan berdampak pada peningkatan ekonomi masyarakat (Melati, 2017).

Tabel 1 Indikator evaluasi kegiatan PKM

<b>Kegiatan</b>	<b>Indikator</b>	<b>Luaran</b>	<b>Prosentase sebelum</b>	<b>Prosentase sesudah</b>	<b>Keterangan</b>
Pelatihan dan praktek pembuatan rencana	pentingnya analisa pasar	Peserta mampu memetakan potensi dan peluang pasar	45%	85%	Berhasil
Pasar dan Pemasaran	merumuskan program dan strategi pemasaran	Peserta kegiatan dapat merumuskan keunggulan produk, harga, rencana penjualan dan rencana promosi	45%	80%	Berhasil
Pelatihan dan praktek pembuatan rencana produksi	Merumus kan rencana produksi	jenis , kualitas, jumlah barang, bahan baku, fasilitas dan proses produksi,	55%	80%	Berhasil

		persediaan, pemasok dan distribusi, pengembangan produk, pelaksana pengendalian produksi dan pengawasan			
	Merumuskan Pengendalian produksi	pengendalian produksi: jadwal kerja, detail rencana sistem	50%	75%	Berhasil
	Merumuskan pengawasan	penetapan kualitas dan standar, ketepatan pelaksanaan, pengawasan kualitas	55%	75%	Berhasil
Pelatihan dan praktek pembuatan rencana Keuangan	Merumuskan rencana keuangan	Peserta mampu membuat perencanaan Cash Flow Membuat buku harian Menentukan biaya produksi Membuat laporan harga pokok produksi besaran modal yang dikeluarkan target keuntungan	35%	75%	Berhasil

## V. KESIMPULAN

Kegiatan pemberdayaan masyarakat telah dapat meningkatkan pengetahuan dan kemampuan masyarakat dalam membuat perencanaan bisnis baik bidang perencanaan pasar dan pemasaran, produk dan produksi,

serta perencanaan keuangan. Dalam pelaksanaan kegiatan ini mitra yaitu pengelola UMKM di wilayah Pedurungan Kidul berperan aktif dalam pembuatan dan pendampingan perencanaan bisnis serta dalam kegiatan diskusi. Kegiatan ini sebaiknya dilakukan secara berkelanjutan dengan tindak lanjut mengenai pengawasan pelaksanaan pembuatan perencanaan bisnis pada masing-masing pengelola sehingga diharapkan bisnis menjadi lebih terencana dan terarah.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih diucapkan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Semarang dalam pendanaan kegiatan PkM, seluruh perangkat Kelurahan Pedurungan Kidul yang telah memberikan izin dan mendukung sarana prasarana kegiatan, serta pengelola UMKM sebagai mitra pada kegiatan PkM

## DAFTAR PUSTAKA

- Adam, N. A., & Alarifi, G. (2021). Innovation practices for survival of small and medium enterprises (SMEs) in the COVID-19 times: the role of external support. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 10(1). <https://doi.org/10.1186/s13731-021-00156-6>
- Arifin, A., & Mulia, W. M. A. (2021). Penyuluhan Penyusunan Rencana Bisnis Sebagai Upaya Desa Sungai Raya Menuju Desa Wirausaha. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 5(6), 3056–3064. <http://journal.ummat.ac.id/index.php/jmm/article/view/5425/pdf>
- Fauza, N., Erningsih, E., Carolina, M., Wira Abhyasa Oeli, D., Martha Murni, E., Saragih, G., Harianja, K. M., Adam Sulistiowati, N., Wati, S. W., Prawira, N. N., & Sandra, C. U. (2022). Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Melalui Digital Marketing di Masa New Normal. *Journal of Community Engagement Research for Sustainability*, 2(3), 115–122. <https://doi.org/10.31258/cers.2.3.115-122>
- Kurniasih, D. (2021). Penyusunan Laporan bagi para Pendamping UMKM di Jawa Barat. *Jurnal Pengabdian Dharma Wacana*, 2(2), 56–62. <https://doi.org/10.37295/jpdw.v2i2.211>
- Latham, S. (2009). Contrasting strategic response to economic recession in start-up versus established software firms. *Journal of Small Business Management*, 47(2), 180–201. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2009.00267.x>
- Melati, K. R. (2017). Perancangan dan Implementasi Perencanaan Bisnis dan Strategi Promosi bagi Kelompok Rintisan Usaha Mandiri Sanggar Batik Jenggolo dan Sekar Arum di Kota Yogyakarta. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (Indonesian Journal of Community Engagement)*, 2(2), 216. <https://doi.org/10.22146/jpkmn.27278>
- Munawaroh, M., Rimiyati, H., & Hindasah, L. (2016). Perencanaan Bisnis. *Perencanaan Bisnis*, 120.
- Pratama, B. C., Bagis, F., Retnaningrum, M., & Innayah, M. N. (2019). Peningkatan Kompetensi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Analisa Studi Kelayakan Bisnis. *BERDIKARI: Jurnal Inovasi Dan Penerapan Ipteks*, 7(2), 107–111. <https://doi.org/10.18196/bdr.7262>



- Setiarini, S. E. (2013). Business plan sebagai implementasi kewirusahaan pada pembelajaran ekonomi di SMA. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Dinamika Pendidikan*, VIII(2), 146–155.
- Soetjipto, N. (2020). Ketahanan UMKM Jawa Timur Melintasi Pandemi COVID-19. In *K-Media*.
- Supriyanto, -. (2012). Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Sebagai Salah Satu Upaya Penanggulangan Kemiskinan. *Jurnal Ekonomi Dan Pendidikan*, 3(1), 1–16. <https://doi.org/10.21831/jep.v3i1.627>
- Thaha, A. F. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap UMKM Di Indonesia [The Impact of Covid-19 on MSMEs in Indonesia]. *Jurnal Brand*, 2(1), 148–153.
- Yohana, C. (2015). Pelatihan Menyusun Rencana Usaha (Business Plan) Bagi Pengusaha Kecil Di Desa Bantar Waru. *Sarwahita*, 12(2), 90–96. <https://doi.org/10.21009/sarwahita.122.04>