
Sosialisasi Rencana Bisnis Untuk Membantu Usaha Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Pempek Atok Simeru Palembang

Dwi Muhammad Taqwa¹, Isnawijayani², Dian Rianawati³

Stisipol Candradimuka Palembang¹, Universitas Bina Darma^{2,3}

Email: dwi.m.taqwa@stisipolcandradimuka.ac.id

ABSTRAK

Tujuan utama kegiatan pengabdian ini adalah untuk mengetahui apakah pemberdayaan masyarakat melalui pelatihan *ergo-entrepreneurship* dapat meningkatkan kualitas hidup karyawan Pempek Atok Simeru Palembang dengan mengurangi keluhan *muskuloskeletal*, kelelahan, dan beban kerja, serta meningkatkan sikap kewirausahaan mereka. Studi ini menggunakan rancangan kelompok *pre-* dan *post-test (treatment by subjects design)* dan melibatkan tiga puluh sampel yang dipilih secara acak bertingkat. Variabel bebasnya adalah pelaksanaan hasil pelatihan *ergo-entrepreneurship*, yang merupakan pelatihan pemberdayaan masyarakat. Variabel tergantungnya adalah (1) kualitas hidup, yang diukur dengan indikator kelelahan, keluhan *muskuloskeletal*, dan beban kerja; dan (2) sikap kewirausahaan karyawan Pempek Atok Simeru Palembang.

Kata kunci : *ergo-entrepreneurship*, kualitas hidup, pemberdayaan, sikap kewirausahaan.

ABSTRACT

The primary goal of the study is to determine whether the community's pemberdayaan through ergo-entrepreneurship training can improve the quality of life for Pempek Atok Simeru Palembang employees by reducing their musculoskeletal, kelelahan, and work-related stress, as well as increasing their entrepreneurial spirit. This study used a treatment by subject design approach, utilizing pre- and post-test groups, and collected data from three separate samples that were collected in an accurate and consistent manner. The basic variable is the results of the ergo-entrepreneurship training, which is community education. The dependent variables are (1) life quality, which is measured by a musculoskeletal index, a kelelahan indicator, and a work-related behavior index; and (2) the level of employee satisfaction at Pempek Atok Simeru Palembang

Keywords: *ergo-entrepreneurship, quality of life, empowerment, pemberdayaan, and entrepreneurial attitudes*

PENDAHULUAN

Saat ini, menjadi wirausaha atau *entrepreneur* bukan lagi pilihan; itu adalah trend baru. Oleh karena itu, sangat penting untuk memulai usaha untuk mengubah pola pikir dan perilaku masyarakat. Seorang pegawai dapat memulai bisnis mikro, bahkan jika itu hanya usaha sampingan. Kebutuhan dan gaya hidup manusia yang semakin meningkat saat ini mendorong para pekerja untuk membuka usaha sendiri atau bahkan memprioritaskan bisnis

mereka daripada pekerjaan mereka. John J. Kao (1993) juga memberikan definisi kewirausahaan dalam Saiman.

“Entrepreneurship is the attempt to create value through recognition of business opportunity, the management of risk-taking appropriate to the opportunity, and through the communicative and management skills to mobilize human, financial, and material resources necessary to bring a project to fruition”.

Dengan kata lain, berkewirausahaan adalah usaha untuk membuat nilai dengan menemukan kesempatan bisnis untuk mengelola pengambilan resiko dan menggunakan manajemen dan keterampilan komunikasi untuk memobilisasi orang, uang, dan bahan-bahan baku atau sumber daya lain yang diperlukan untuk menyelesaikan proyek. Teknologi informasi dan komunikasi, seperti internet, digunakan untuk mengolah data untuk keperluan bisnis.

Saat ini, berwirausaha dikenal sebagai usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, pemberdayaan UMKM adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, pemerintah daerah, dunia usaha, dan masyarakat secara kolaboratif untuk meningkatkan iklim dan pengembangan usaha sehingga UMKM mampu tumbuh dan berkembang menjadi usaha yang tangguh dan mandiri. Bustomi et al., 2021). Bisnis mikro dan kecil (UMKM) menjadi virus yang bermanfaat bagi semua orang, dan sektor ini semakin berkembang di tengah pandemi saat ini. Pemerintah melihat potensi UMKM ini untuk menjadi pilar ekonomi nasional yang dapat menopang ekonomi negara saat krisis ekonomi terjadi.

Sunarianiet et al. (2017) mengatakan bahwa tujuan utama dari pemberdayaan ekonomi kerakyatan adalah untuk memberikan kemampuan kepada UMKM, koperasi, dan kelompok masyarakat untuk berdiri sendiri di bidang ekonomi, sehingga mereka dapat memulai operasi ekonomi produktif.

Menurut Robert D. Hisrich et al. (2005) dalam Saiman (2009:42), definisi terkait wirausaha adalah sebagai berikut:

“Entrepreneurship is the dynamic process of creating incremental wealth. The wealth is created by individuals who assumes the major risks in term of equity, time, and/or carrier commitment or provide value for some product or service. The product or service may or may not be new or unique, but must

somehow be infused by the entrepreneur by receiving and locating the necessary skill and resource”.

Dengan kata lain, berkewirausahaan adalah proses yang terus berubah untuk menghasilkan kekayaan tambahan. Kekayaan diciptakan oleh orang-orang yang berani mengambil resiko dalam batas-batas kewajaran, waktu, komitmen profesional, atau penyediaan nilai untuk berbagai barang dan jasa. Kewirausahaan adalah kemampuan yang inovatif dan kreatif yang digunakan untuk mencari peluang sukses dan menggunakannya sebagai dasar, panduan, dan alat (Suryana, 2006:2). Namun, istilah "*technopreneurship*" saat ini sedang populer di kalangan masyarakat, terutama pengusaha. Istilah ini mengacu pada para pelaku bisnis yang berbasis teknologi yang menghasilkan produk inovatif dengan menggunakan teknologi dalam setiap bisnis mereka (Suhartanto & Ary, 2010:xv).

Proses sosialisasi perlu dilakukan untuk membantu UMKM mengembangkan usahanya. Ini mudah dilakukan saat masa setelah pandemi. Hal ini karena sudah leluasa tanpa keterbatasan dan protokol kesehatan tidak takut lagi pada kerumunan atau terpapar virus Covid-19. Informasi tentang berbagai jenis aplikasi *mobile—native, web, dan hybrid—*dibutuhkan untuk menentukan jenis aplikasi yang akan dibuat. Informasi ini harus dianalisis untuk menentukan kelebihan, kekurangan, dan kesesuaian dengan konsep perancangan. Optimalisasi pengalaman pengguna yang dihasilkan dari data aplikasi, seperti grafis, gambar, dan skrip adalah salah satu keuntungan.

METODE

Metode pengabdian: Komunikasi tatap muka dan *zoom* digunakan untuk melakukan sosialisasi dengan sejumlah peserta yang terdiri dari mahasiswa pengusaha, mitra bisnis Universitas, masyarakat umum, dan akademisi.





Gambar 1. Pempek Ato Semeru

HASIL, PEMBAHASAN, DAN DAMPAK

Dalam pelaksanaan pengabdian pada masyarakat ini, dilakukan dalam beberapa sosialisasi tahapan penjelasan mengenai *Bisniss plan*

Tahapan Membuat *Bisniss Plan* / proposal bisnis

1. Membuat Ringkasan Eksekutif (*executive summary*)

Ini adalah halaman yang paling penting dalam rencana bisnis karena di sini Anda akan menceritakan tentang bisnis apa yang ingin Anda lakukan. Ini termasuk penjelasan singkat tentang bisnis Anda, inovasi terbaru, dan tanggal peluncuran. Ringkasan eksekutif adalah bagian penting dari rencana bisnis karena jika tidak menarik, orang tidak akan melanjutkan membaca. Ringkasan eksekutif tidak boleh lebih dari dua halaman.

2. Membuat Latar belakang (*background*)

Disini akan terlihat beberapa poin-poin tentang bagaimana bisnis anda akan berjalan. Mulai dari sejarah, pihak yang akan terlibat dan bertanggung jawab dalam bisnis Anda, kondisi keuangan (sekarang atau proyeksi ke depan), rencana pengembangan, produk atau jasa yang dihasilkan, penjelasan tentang usaha, penjelasan tentang detail produk dan penjelasan tentang lokasi bisnis Anda nantinya. Jika dirunut satu persatu, bagian dari latar belakang adalah sebagai berikut:

- a. Latar Belakang
- b. Sejarah berdirinya perusahaan
- c. Pihak yang akan terlibat dan bertanggung jawab dalam bisnis Anda
- d. Kondisi keuangan

- e. Rencana pengembangan
- f. Produk atau jasa yang dihasilkan
- g. Penjelasan tentang usaha yang akan dijalankan

Aspek perijinan : Siapa yang ikut bekerja sama dan Jenis usaha yang dipilih

Penjelasan produk: Produk yang akan dijual, Manfaat produk, Gambaran saingan bisnis, Keunggulan produk

Penjelasan tentang lokasi: Jenis lokasi, sewa atau bangunan milik sendiri, Penjelasan tentang luas tanah, Keunggulan lokasi tanah

3. Membuat Analisis pemasaran (*marketing analysis*)

Dalam Bab 3 ini berfokus pada memberi tahu konsumen apa yang akan mereka beli dari anda. Anda dapat menulis analisis kuantitatif dan kualitatif, karakteristik konsumen, tingkat persaingan, strategi harga, dan strategi promosi atau iklan dalam jumlah yang cukup besar.

Disini yang diberi sosialisasi pihak Pempek Atok Semeru dapat menjelaskan proses pembuatan produk, kemasan, dan harga produk atau jasa pempek Atok. Harga jual dan harga beli dapat digunakan untuk menunjukkan harga di sini. Setelah itu, usaha pempek ini dapat menulis strategi, slogan, dan dana untuk promosi. Pihak Atok dapat menyebutkan masing-masing media yang ingin diiklankan. Pempek Atok dapat mengaksesnya melalui internet, radio, televisi, atau koran. Bab analisis pemasaran ini dapat dilihat seperti di bawah ini

Analisis Pemasaran :

- a. Profil konsumen
- b. Potensi pasar serta prospek pertumbuhannya
- c. Market share saat ini
- d. Analisa kuantitatif dan kualitatif (bisa berbentuk bagan)
- e. Karakteristik konsumen
- f. Tingkat persaingan bisnis
- g. Strategi produk, harga serta pelayanan

Langkah membuat Membuat kesan dan image produk :

- a. Penampilan produk
- b. Strategi harga produk
- c. Strategi penjualan

d. Promosi dan periklanan

Penentuan target pasar (Kebutuhan pasar, pesaing dan bagaimana mengatur strategi pemasaran)

4. Membuat Analisis Produk (*product analysis*)

Disini akan menjelaskan detail produk atau jasa anda, jika Anda memiliki lebih dari satu, jangan ragu untuk menjelaskan setiap detailnya. Analisa produk ini mengharuskan Anda menjelaskan secara rinci proses pembuatan produk dan sumber bahan baku. Bab 4 rencana bisnis ini ditunjukkan sebagai berikut,

5. Membuat Analisis Produk : Definisi produk, Perbandingan (keunggulan pesaing dan kelemahan pesaing), Beberapa pertimbangan (bahan baku, serta tahap produksi)

6. Membuat Analisis Manajemen (*management analysis*) :

Disini Anda akan menjelaskan sistem manajemen bisnis Anda, mulai dari struktur organisasi hingga detail manajemen. Detail manajemen ini termasuk jumlah karyawan yang dibutuhkan, sistem penggajian, kekuatan manajemen, dan kelemahan manajemen saat ini. Bab 5 bagan ditunjukkan sebagai berikut, jika dirunut.

Analisa Manajemen :

- a. Struktur organisasi
- b. Detail jumlah karyawan dan keahliannya
- c. Sistem penggajian dan tunjangan
- d. Penjelasan kekuatan dan kelemahan manajemen

7. *Membuat Analisis keuangan (financial analysis)*

Ini adalah bab terakhir dari *business plan*. Pempek Atok harus menulis tentang keadaan keuangan perusahaan saat ini dan proyeksinya. Perkiraan pendapatan, modal yang dimiliki saat ini, jumlah dana yang harus dibutuhkan, dan biaya operasional sehari-hari adalah semua faktor yang harus dipertimbangkan. Untuk menghindari ditolak oleh calon investor atau penyandang dana, Pempek Atok harus benar-benar menulis. Bab terakhir disebutkan sebagai berikut:

Analisis Keuangan :

- a. Perkiraan pendapatan
- b. Modal yang dimiliki
- c. Berapa besar dana yang dibutuhkan
- d. Berapa biaya operasional harian, bulanan sampai tahunan

Jika dirunut dari mulai ringkasan eksekutif, maka bagan dari business plan adalah sebagai berikut.

- a. Ringkasan Eksekutif
- b. Latar Belakang
- c. Analisis Pemasaran
- d. Analisis Produk
- e. Analisis Manajemen
- f. Analisis Keuangan

Tidak sedikit pula mereka menyusun proposal bisnis hanya saat mereka memerlukan tambahan modal. Sebenarnya manfaat proposal bisnis (*business plan*) jauh lebih banyak dari itu.

Berikut adalah manfaat proposal bisnis bagi usaha Pempek Atok.

- 1) Pempek Atok akan terus berjalan di strategi yang benar
- 2) Tujuan bisnis menjadi jelas
- 3) Perkiraan dan estimasi Anda menjadi lebih terarah
- 4) Prioritas bisnis lebih terfokus
- 5) Memahami lebih dalam hubungan elemen satu dengan lainnya
- 6) Memantau target dengan jelas
- 7) Mengetahui siapa yang bertanggung jawab
- 8) Pengaturan personil menjadi lebih mudah
- 9) Pengaturan *casflow* yang lebih baik

SIMPULAN

Dalam pelaksanaan pengabdian pada masyarakat ini, dilakukan dalam beberapa sosialisasi untuk memberikan penjelasan tentang rencana bisnis, termasuk tahapan membuat rencana bisnis atau proposal bisnis, membuat ringkasan eksekutif, membuat latar belakang, membuat analisis pemasaran, membuat analisis produk, membuat definisi produk, membandingkan dengan pesaing, dan memberikan analisis manajemen.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih yang mendalam kepada Direktorat Riset Pengabdian Masyarakat Atisipol Candradomuka Palembang dan Universitas Bina Darma yang telah memfasilitasi kegiatan pengabdian secara tatap muka.

DAFTAR PUSTAKA

- Sutajaya, I M. 2018. Ergonomi. Rajawali Pers, PT. Rajagrafindo Persada: Depok.
- Tanjung, S. 2015. Analisis Postur Kerja untuk Mengurangi Risiko Muskuloskeletal Disorders Menggunakan Metode Rapid Upper Limb Assessment (RULA). Jurnal Ilmiah Universitas Bakrie. Vol. 3. No. 3. Agustus.
- Widana, K. Adiputra, N. Sutjana, I D.P. dan Sutajaya, I M. 2012. Redesign Tractor for Soil Treatment Decreases Productions Cost and Increase Productivity, Health of Workers in Agricultural Industry. Proceeding of the Second International Conference of Southeast Asian Network of Ergonomics Societies. Ed. Halimahtun M. Khalid, Alvin W. Yeo. Martin G. Helander. and Tek Yong Lim. Publisher Damai Sciences ISBN 978-983-41742.
- Rianingtyas, A.K & Kartika K.W. Perancangan User Interface Aplikasi Mobile Sebagai Media Promosi Digital UMKM Tour dan Travel. JURNAL SAINS DAN SENI ITS Vol. 7, No. 2 (2018), 2337-3520 (2301-928X Print). DOI: 10.12962/j23373520.v7i2.36874