



PANDUAN DAN BIMBINGAN PENYUSUNAN RENCANA BISNIS BAGI UMKM DESA KERINJING

Yulia Hamdani Putri¹, Ahmad Syathiri², Shelfi Malinda³, Umar Hamdan⁴

²Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Sriwijaya

¹³⁴Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Sriwijaya

Email : ahmadsyathiri@fe.unsri.ac.id

ABSTRAK

Wabah Covid 19 telah membawa dampak terpuruknya sektor-sektor usaha. Gelombang PHK terutama dalam bisnis skala besar menimbulkan banyak pencari kerja baru ditambah tamatan sekolah dan perguruan tinggi sulit memperoleh pekerjaan di sektor formal. Usaha kecil seperti bisnis kuliner masih eksis dan berkembang karena membutuhkan modal dan ketrampilan usaha relative sedikit dan mudah. Untuk mendukung pendirian usaha baru dan/atau mengembangkan usaha kecil kuliner perlu ditingkatkan kemampuan menyusun rencana bisnis. Metode yang dipilih adalah melakukan observasi dan wawancara di tempat usaha kuliner terpilih, kemudian menyusun buku panduan dengan mengkombinasikan konsep keilmuan dan ilustrasi usaha kuliner yang diamati. Dengan buku panduan dan bimbingan diharapkan pelaku dan calon pelaku usaha kuliner dapat mengembangkan usahanya lebih terarah di Desa Kerinjing. Bimbingan dilakukan secara on line atau daring dan offline. Hasilnya Kegiatan bimbingan penyusunan rencana bisnis usaha menghasilkan pemahaman terhadap masyarakat desa pentingnya membuat rencana bisnis dan memahami penyusunan profil usaha, aspek-aspek social ekonomi, pemasaran, teknologi, keuangan, operasional, sumber daya. Hasil evaluasi adanya bimbingan berkelanjutan tidak hanya sebatas masa kegiatan pengabdian saja, dengan demikian dapat berkonsultasi secara berkelanjutan dengan instruktur melalui jejaring sosial.

Kata Kunci : *Buku panduan, bimbingan, UMKM, rencana bisnis*

I. PENDAHULUAN

Desa Kerinjing merupakan salah satu dari 241 desa yang ada di wilayah Kabupaten Ogan Ilir dan salah satu dari 19 Desa di wilayah Kecamatan Tanjung Raja yang terletak 7 Km ke arah Barat dari Ibu Kota Kecamatan dan 13 Km ke arah Timur dari Ibu Kota Kabupaten dan mempunyai luas $\pm 3,00$ Km², Desa Kerinjing terbagi menjadi 2 dusun yang dipimpin oleh masing-masing Kepala Dusun. Adapun batas-batas wilayah Desa Kerinjing adalah sebagai berikut : sebelah Utara berbatasan dengan Desa Jagaraja (Kec. Rantau Panjang), sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Tg Dayang (Kec. Indralaya Sel),sebelah Barat berbatasan dengan Desa Suka Raja Baru, Suka Raja Lama, sebelah Timur berbatasan dengan Skonjing. Mayoritas mata pencaharian penduduk desa ini adalah bertani sawah tadah hujan. Bersawah masih bergantung dengan alam sehingga untuk kesehariannya mereka juga memiliki usaha sampingan. Selain bertani, mereka memiliki pekerjaan sebagai penjahit dan berdagang. Desa Kerinjing yang terletak di Kabupaten Ogan Ilir merupakan desa binaan Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya. Pada tahun lalu telah diadakan bimbingan materi tentang penggunaan pemahaman pinjaman online, dan financial technology (Hamdan, Umar, dkk,

2020). Menurut catatan dari Dinas Tenaga Kerja dan Transmigrasi Kabupaten Ogan Ilir, terjadi pengurangan jumlah pencari kerja, yakni dari 2.316 di tahun 2017 menjadi 1.643 di tahun 2018. Pada tahun ini diperkirakan tingkat pengangguran meningkat akibat krisis global di masa pandemic, sedangkan jumlah penduduk meningkat rata-rata 1,2 persen setiap tahunnya. Adapun Sektor Perdagangan Besar, Eceran dan Rumah makan dan hotel merupakan sektor terbesar yang menyerap jumlah tenaga kerja. Berikut disampaikan data dari Badan Pusat Statistik berdasarkan lapangan kerja utama yang berada di kabupaten Ogan Ilir :

Tabel 1. Jumlah Penduduk Berumur 15 Tahun Ke Atas yang Bekerja Berdasarkan Jenis Kelamin

Lapangan Pekerjaan Utama	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
Pertanian, Kehutanan, Perburuan, dan Perikanan	62720	43883	106603
Pertambangan dan Penggalian	1448	0	1448
Industri Pengolahan	6879	11864	18743
Listrik, Gas dan Air	505	0	505
Bangunan	7889	0	7889
Perdagangan Besar, Eceran dan Rumah makan dan hotel	14499	17167	31666
Angkutan, Pergudangan dan Komunikasi	7024	0	7024
Keuangan, Usaha asuransi dan persewaan	1231	0	1231
Jasa	14845	12383	27228
Kemasyarakatan, Sosial dan Perorangan			
Jumlah	117040	85297	202337

Sumber : Kabupaten Ogan Ilir dalam Angka 2019

Umumnya usaha kecil dan industri rumah tangga (home industry) tidak berbadan hukum sebagai pelaku-pelaku ekonomi yang tersebar di semua sektor ekonomi. Usaha mikro, kecil banyak menciptakan lapangan kerja tanpa harus mempunyai jenjang pendidikan tertentu atau keahlian khusus. Secara nasional kontribusi jenis usaha ini terhadap produk domestik bruto sangat signifikan. Kebijakan pemerintah untuk memberi prioritas lebih besar dalam pembangunan yang berorientasi pada pemberdayaan ekonomi kerakyatan utamanya UKM dan URT sangat strategis dan akan berdampak luas terhadap penyerapan tenaga kerja. Ke depan jenis usaha semacam ini menjadi fondasi yang cukup kokoh bagi struktur perekonomian Indonesia umumnya dan perekonomian daerah (Ida Bagus KS,2006).

Selama periode tahun 2005 sampai 2019 pertumbuhan ekonomi Kota Palembang dan Kabupaten lainnya rata-rata sekitar 5% pertahun. Namun dalam tahun 2020 ini akibat dampak pandemic Covid 19, maka pertumbuhan ekonomi diperkirakan minus sekitar 2%.



Dampak ekonomi dari Covid 19 sangat dirasakan masyarakat seperti meningkatnya pengangguran akibat PHK yang terjadi di berbagai sektor ekonomi.

Selain itu, tamatan SLTA dan perguruan tinggi tidak terserap ke pasar kerja yang berakibat meningkatnya pengangguran. Pada masa krisis ekonomi usaha kecil telah memberikan peranan penting dalam penyerapan tenaga kerja dan telah bertahan terhadap gejolak resesi ekonomi. Usaha kecil telah menjadi sabuk pengaman dalam mengatasi permasalahan ketenagakerjaan.

Sejalan dengan perkembangan dinamika perekonomian, maka permasalahan usaha kecil perlu terus dibenahi oleh para pihak terkait. Umumnya permasalahan struktural dan klasik usaha kecil adalah lemah dalam pemasaran, teknologi produksi, inovasi, dan administrasi/manajemen usaha. UKM juga menghadapi banyak masalah, yaitu keterbatasan modal kerja, sumber daya manusia yang rendah, dan kurang cakupannya penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi (Sudaryanto dan Hanim, 2002). Kendala lain yang dihadapi oleh UKM adalah kurang memperoleh informasi dan jaringan pasar, kemudahan akses pendanaan dan pendampingan serta peningkatan kapasitas teknologi informasi merupakan beberapa strategi peningkatan daya saing UMKM Indonesia. Oleh karena itu diperlukan sinergi semua pihak terutama antara pemerintah dan lembaga keuangan mikro. Usaha kecil juga telah banyak menghasilkan wirausahaan.

Dalam perkembangannya terdapat usaha kecil yang mampu tumbuh dan berkembang menjadi usaha menengah dan usaha besar, namun sebagian besar jalan di tempat dan bahkan punah. Di setiap daerah ada potensi bagi usaha kecil untuk tumbuh berkembang bila kebijakan pemerintah memberikan iklim yang kondusif bagi usaha kecil untuk berkembang, adanya potensi sumber daya ekonomi daerah, keterkaitan usaha, dan berbagai program kemitraan usaha antara korporasi pemerintah dan swasta, misalnya program tanggung jawab sosial perusahaan (CSR).

Salah satu jenis usaha kecil yang mempunyai kontribusi penting di Kabupaten Ogan Ilir adalah usaha makanan atau disebut usaha kuliner. Usaha ini menyediakan kebutuhan pangan atau kebutuhan dasar sehingga tetap eksis dan terus berkembang dalam masa pandemi Covid 19. Selain itu untuk membuka usaha ini relatif mudah dan tidak membutuhkan modal besar. Usaha kuliner mempunyai kekhasan daerah dan dapat mendorong meningkatnya wisata kuliner. Bahkan terjadi peningkatan pengiriman produk kuliner dari kabupaten Ogan Ilir ke kota-kota dan propinsi lain di Indonesia.

Saat ini belum banyak pelaku UMKM di kabupaten Ogan Ilir yang memiliki rencana bisnis, mereka berbisnis berdasarkan naluri. Namun banyak pelaku UMKM telah memasarkan produknya dengan baik misalnya menjual rendang dalam bentuk kemasan, contoh kemasan dalam bentuk kalengan (Irianto and Akbarsyah 2007). Produk olahan memerlukan juga sanitasi yang baik, bahan baku pengawet organik agar produk dapat bertahan dalam durasi tertentu (Faridah, Pramudia, and Sandra 2019).

Pentingnya penyusunan rencana bisnis adalah untuk melakukan pinjaman usaha terutama pinjaman lunak yang berasal dari pemerintah. Rencana bisnis harus jelas dan meyakinkan; Jika tidak, pemberi pinjaman tidak akan mau menginvestasikan dana dalam bisnis jika kreditor tidak percaya pada rencana tersebut, dan melihat tidak ada potensi dalam bisnis tersebut (Abdesamed and Wahab 2012). Urgensi dari kegiatan pengabdian ini adalah pengusaha UMKM di desa umumnya belum mampu menyusun rencana usaha yang baik sehingga perlu diberi panduan dan bimbingan baik dalam membuka usaha baru atau mengembangkan usaha yang sudah ada.

Tinjauan Pustaka

2.1 Pengertian Usaha Kecil

Kriteria usaha kecil berdasarkan UURI No. 8 tahun 1995 sebagai berikut: a, memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp200.000.000,- (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah



dan bangunan tempat usaha; atau b. memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp1.000.000.000,- (satu milyar rupiah); c. warga Negara Indonesia d.berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan, atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasa;, atau d) berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha Menengah atau usaha Besar; e. berbentuk usaha perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

2.2 Manajemen Usaha Kecil dan Rencana Bisnis

Manajemen atau administrasi usaha industri kecil dapat dibagi atas: aspek pemasaran, aspek produksi, aspek organisasi & manajemen, aspek keuangan, aspek pembinaan & lingkungan. Aspek pemasaran difokuskan kepada jenis produk (kuantitas, kualitas, merek, harga jual, aktivitas promosi, tata niaga dan transportasi dari perusahaan produsen sampai ke konsumen akhir. Aspek produksi meliputi lokasi, bahan baku, upah tenaga kerja, bahan pembantu, dan biaya produksi. Aspek organisasi & manajemen meliputi: organisasi usaha, tenaga kerja, upah, dan pengelolaan usaha. Aspek keuangan meliputi kebutuhan modal kerja dan modal tetap, proyeksi/perkiraan arus kas, neraca dan rugi/laba, perkiraan Titik Pulang Pokok (Analisa BEP), perkiraan tingkat keuntungan, dan sumber pembiayaan usaha.

Ross, Stephen (2006) menekankan pentingnya manajemen keuangan perusahaan. Keberhasilan manajemen keuangan dapat dilihat dari kinerja profitabilitas. Semakin tinggi profitabilitas semakin baik perusahaan untuk survive dan ekspansi dalam jangka panjang. Menurut Bhattacharya, Hrishikes (2009), permasalahan pembiayaan usaha kecil dan menengah (UKM) adalah: 1) usaha kecil dan menengah umumnya tidak mudah memperoleh akses pada debt market, 2) Portofolio perbankan untuk biasanya UKM relatif kecil, 3) Biaya peminjaman relatif tinggi.

Aspek pembinaan & lingkungan meliputi bantuan teknis dan non teknis dari program pemerintah pusat, dinas/instansi terkait di daerah, dan korporasi melalui program tanggung jawab sosial perusahaan (CSR) atau lainnya. Untuk mengimplementasikan aspek-aspek manajemen usaha, maka pengusaha perlu menyusunnya dalam suatu rencana bisnis/usaha.

Alasan membuat Rencana Bisnis adalah:

- a. rencana bisnis memudahkan pengusaha untuk mengkaji tentang lingkungan internal dan eksternal perusahaan,
- b. rencana bisnis bisa dijadikan sebagai acuan bagi keberhasilan aktivitas perusahaan di masa mendatang,
- c. rencana bisnis memudahkan para manajer pemasaran untuk masuk ke pasar dengan kesadaran akan berbagai kemungkinan dan masalah yang mungkin dihadapi.

Perencanaan bisnis dalam pendirian usaha baru atau pengembangan usaha lama, sering disebut studi kelayakan (feasibility study). Analisis studi kelayakan lebih menekankan kelayakan dari sisi finansial yaitu perhitungan aliran dana, analisa aliran dana yang terpotong seperti NPV, IRR, BCR, periode pembayaran ulang, dan analisis sensitivitas. (Ross, 2006; Walsh, 1980). Sedangkan dalam rencana usaha (business plan) lebih menekankan pentingnya SWOT analysis ketimbang discounted cash flow analysis. Penekanan rencana bisnis lebih kepada strategi, sasaran, dan program kerja. Suatu rencana bisnis lebih menekankan kepada usaha yang sudah ada. Dalam suatu rencana bisnis perlu ditentukan visi, misi, tujuan, strategi, sasaran dan program kerja perusahaan. Salah satu alat analisis untuk menentukan strategi perusahaan adalah SWOT analysis, ada pula menyebutnya WOTS analysis (John Pierce, 1990; Fred R. David, 2009). Analisis ini mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan sebagai lingkungan internal, sedangkan peluang dan tantangan/ kencana/ancaman sebagai factor lingkungan eksternal yang dihadapi perusahaan. Langkahnya: 1) mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan; 2) mengidentifikasi peluang dan ancaman; 3) mencocokkan kekuatan dan kelemahan untuk menentukan strategi perusahaan. Berdasarkan pencocokan tersebut terdapat kemungkinan 4 (empat) strategi, yaitu: 1) Strategi SO adalah menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk mendayagunakan peluang bisnis yang ada. 2) Strategi WO adalah



memperbaiki kelemahan internal untuk memanfaatkan peluang bisnis yang ada. 3) Strategi ST menggunakan kekuatan perusahaan untuk menghindari atau mengatasi/mengurangi ancaman yang ada. 4) Strategi WT adalah strategi atau taktik bertahan dengan cara mengurangi kelemahan internal dan mengurangi ancaman eksternal. Menurut (Porter, 2000) strategi perusahaan dapat dibagi berdasarkan level management, dimana ada 3 (tiga) tingkatan: Strategi tingkat korporasi, strategi tingkat bisnis, dan strategi tingkat departemen (fungsional). Strategi korporasi dibagi atas 3 (tiga): Strategi pengembangan, konsolidasi, penciutan usaha, dan likuidasi. Strategi tingkat bisnis: kepemimpinan biaya (cost leadership), terkonsentrasi (focus), dan diversifikasi usaha/produk. Strategi tingkat fungsional: strategi produksi/operasi: efisiensi biaya produksi, modernisasi fasilitas produksi, penentuan lokasi, proses produksi, layout, kapasitas produksi terpasang, kapasitas BEP, bahan baku dan pembantu, kualitas produk/jasa, pemeliharaan dan perbaikan fasilitas produksi/operasi. Strategi Pemasaran: produk, harga, distribusi, dan promosi. Strategi keuangan: sumber dana dan penggunaan dana. Strategi SDM: rekrutmen, pengembangan SDM, system kompensasi, promosi jabatan, rotasi/mutasi, dan purna bakti (pension). Strategi organisasi: piramida, flater, SBU. Strategi SIM: kantor tanpa kertas, sistim informasi pasar/konsumen, system informasi karyawan. Sasaran bisnis dan Program kerja dirancang sesuai strategi yang dipilih. Kedalam kajian aspek-aspek dalam manajemen bisnis sangat tergantung pada skala usaha, tentu bagi usaha kecil rencana bisnis dibuat sederhana saja.

II. METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan adalah sebagai berikut :

- a. Observasi dan wawancara di tempat usaha terpilih
- b. Penyusunan Buku Panduan Rencana Usaha Kuliner
- c. Bimbingan teknis via internet dan bimbingan langsung
- d. Evaluasi proses bimbingan dan setelah selesai pelatihan
- e. Dokumentasi Laporan kegiatan

Pada akhir bimbingan peserta dievaluasi kemampuannya dalam penyerapan isi buku panduan dan contoh usaha. Setelah bimbingan peserta diharapkan dapat menyusun rencana usaha kuliner yang diminatinya.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Potensi warga desa dibentuk bagaimana meningkatkan keterampilan, melihat potensi peluang usaha dan mengembangkan usaha yang ada. Para pemuda-pemudi dan pelaku usaha diberi bimbingan dalam penyusunan rencana usaha (bagi yang belum memiliki usaha) dan mengembangkan usaha (bagi yang sudah memiliki usaha).

Kegiatan awal pelaksanaan yaitu mengidentifikasi sejauhmana warga desa memahami rencana penyusunan bisnis usaha dan melakukan pendataan ulang seberapa banyak orang tertarik mengikuti kegiatan bimbingan penyusunan rencana bisnis. Hasil identifikasi sebagai berikut :

Tabel 2. Identifikasi pemahaman peserta sebelum adanya penyuluhan dan bimbingan

No	Kegiatan	Melakukan
1	Profiling usaha	70 persen tidak melakukan
2	Pemasaran	
	Menjual langsung di sekitar	100 persen melakukan
	Melalui jejaring social	100 persen tidak melakukan
	Menjual kepada pengepul	100 persen melakukan
	Menjual bahan mentah	100 persen melakukan
	Menjual hasil pertanian dalam bentuk olahan	100 persen tidak melakukan
3	Operasional	
	Sendiri	100 persen melakukan
	Bersama keluarga	100 persen melakukan
4	Keuangan	
	Belum pernah membuat laporan keuangan	100 persen iya
	Belum pernah membuat anggaran	100 persen iya
	Belum pernah melakukan perencanaan keuangan masa depan usaha	100 persen melakukan

Sumber : diolah dari data primer (2020)

Antusiasme masyarakat desa sangat baik untuk mengikuti pelatihan ini, terutama para pemuda. Untuk itu, peserta melebihi target sebanyak yaitu dari 30 peserta menjadi 51. Adapun jumlah para peserta yang dibimbing sebagai berikut :

Tabel 3.Jumlah peserta yang mengikuti pelatihan

Umur	Jumlah	Persentase
Di bawah 30 tahun	18	34,48 %
Di atas 30 tahun	33	65,51%
Jumlah	51	100%

Sumber : data primer diolah (2020)

Berdasarkan data diatas, jumlah peserta laki-laki dan perempuan yang mengikuti pelatihan berumur di bawah 30 tahun adalah sebesar 34,48 persen sedangkan jumlah laki-laki dan perempuan yang mengikuti pelatihan yang berumur di atas 30 tahun sebesar 65,51 persen. Peserta yang hadir dari berbagai jenis pekerjaan utama yaitu :

Tabel 4. Peserta menurut jenis pekerjaan

Pekerjaan	Jumlah	Persentase
Pelajar	10	20
Penjahit	20	39
Pedagang	17	33
Lainnya	4	8
Jumlah	51	100

Sumber : data primer diolah (2020)

Berdasarkan data di atas dapat diketahui peserta terbanyak memiliki pekerjaan sebagai penjahit dan pedagang. Penjahit bekerja berdasarkan pesanan sehingga memiliki banyak waktu luang untuk mengembangkan keterampilan untuk pengolahan makanan. Sedangkan yang paling sedikit kesehariannya adalah pengangguran dan pelajar. Mereka berharap nantinya dengan mengikuti pelatihan ini dapat menambah penghasilan.

Materi penyusunan rencana bisnis diberikan secara bersama-sama oleh tim. Peserta diberi buku panduan untuk mempermudah mereka melakukan praktik penyusunan rencana bisnis. Bimbingan dilakukan secara tatap muka langsung (offline) dan diskusi secara daring melalui whatsapp.



Gambar 1 Praktik penyusunan rencana bisnis pada saat tatap muka berlangsung

Evaluasi Kegiatan Pengabdian

Untuk mengetahui tingkat pemahaman peserta maka setelah selesai acara dibuat evaluasi acara kegiatan dalam bentuk kuesioner. Selain itu, diberikan hadiah terbaik bagi kelompok peserta yang berhasil menyusun rencana bisnis dengan baik.

Tabel 5. Hasil analisis data evaluasi kegiatan bimbingan

No	Kegiatan	Hasil
1	Cara penyampaian materi	92 persen sangat baik
2	Isi materi	80 persen sangat baik
3	Kerja Tim	84 persen sangat baik
4	Materi mudah dipahami	82 persen sangat baik
5	Persiapan bahan	75 persen sangat baik
6	Kecukupan waktu	65 persen sangat baik

Sumber : Data diolah (2020)

Setiap orang memiliki keinginan berusaha. Rasulullah saw, menyebutkan 99 rejeki berada pada profesi usaha bisnis. Usaha adalah kegiatan yang dilakukan oleh seseorang atau kelompok untuk mendapatkan penghasilan guna memenuhi kebutuhan dasar. Untuk awal seorang pengusaha harus dapat melakukan profiling usaha, yaitu jenis usaha, tempat usaha, struktur usaha, dan target pasar. (Kurniadi,2015; Yohana,2015)

Setelah melakukan profile usaha selanjutnya adalah merencanakan aspek pemasaran, yaitu bagaimana memasarkan produk melalui teknologi, melakukan inovasi produk dan inovasi dalam saluran pemasaran. Kurangnya inovasi yang berujung pada peningkatan biaya produksi, penurunan daya saing dan kualitas produk, serta kurangnya pilihan yang ditawarkan terhadap konsumen.

Yang ketiga adalah aspek operasional; bagaimana seorang pengusaha melakukan proses pelayanan atau produksi. Aspek operasional juga berhubungan dengan tata layout usaha dan penentuan kapasitas produksi, meninjau atau merencanakan aset- aset yang diperlukan dalam menunjang kegiatan produksi (Meilani dan Sutrisno,2015)

Yang keempat adalah aspek sumber daya manusia; seorang pengusaha harus dapat meningkatkan keterampilan sumber daya manusia yang ada di dalam perusahaan, melakukan pengembangan diri dan meningkatkan jiwa kewirausahaan yang mandiri. Keterampilan Manajemen dan Saluran Distribusi juga ditemukan sebagai indikator kinerja utama dari kesuksesan usaha. (Uddin dan Bose, 2013)

Yang kelima adalah aspek keuangan. Tiga ukuran keberhasilan kinerja keuangan dapat dilihat dari laba bersih, pengembalian investasi dan arus kas. (Watson, Blackstone, and Gardiner 2007) Seorang pengusaha harus dapat mempelajari kinerja keuangan tersebut selain memahami bagaimana menyusun dasar-dasar laporan yang ada. Namun masalah yang terjadi pada pengusaha di desa adalah tidak terpisahnya pengelolaan antara keuangan keluarga dan keuangan pengelolaan usaha. (Beni, Manggu, dan Sadewo, 2020).

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Kegiatan bimbingan penyusunan rencana bisnis usaha menghasilkan pemahaman terhadap masyarakat desa pentingnya membuat rencana bisnis dan memahami penyusunan profil usaha, aspek-aspek social ekonomi, pemasaran, teknologi, keuangan, operasional, sumber daya. Hasil evaluasi adanya bimbingan berkelanjutan tidak hanya sebatas masa kegiatan pengabdian saja, untuk itu dapat berkonsultasi secara berkelanjutan dengan instruktur melalui jejaring sosial.

4.2 Saran

Untuk meningkatkan meningkatkan bisnis usaha kecil menengah di pedesaan, dukungan pemerintah harus dilakukan dan membuat jalur distribusi efisien. Pemerintah dapat mengambil langkah-langkah untuk memastikan layanan dan juga dapat mendirikan pusat



usaha mikro kecil dan menengah pedesaan untuk membantu ukm dalam berbagai aspek termasuk membuat rencana bisnis yang bermanfaat dan kondusif serta dapat memotivasi usaha mikro kecil menengah untuk membangun jejaring di antara mereka sendiri sehingga dapat membentuk jaringan distribusi gabungan yang baik. Umkm di pedesaan yang memiliki jaringan internet juga harus mengadopsi teknologi modern agar dapat meningkatkan keunggulan bersaing yang berkelanjutan di era teknologi industri saat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Abdesamed, Khalid Hassan, and Kalsom Abd Wahab. (2012), *Do Experience, Education and Business Plan Influence SMEs Start-up Bank Loan? The Case of Libya*. Australian Journal of Basic and Applied Sciences 6(12): 234–39.
- [2] Bhattacharya, Hrishikes, (2009), *Working Capital Management. Strategies and Techniques.*, New Delhi-110001: Second Edition, PHI learning PL
- [3] Beni, Sabinus, Blasius Manggu, and Yosua Damas Sadewo, (2020). *Penyuluhan Pengelolaan Keuangan Dan Perencanaan Usaha Di Desa Bani Amas Kecamatan Bengkayang*. Gervasi : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat 4(1): 126–40.
- [4] David, F. R. (2010). *Manajemen Strategi : Konsep*. Jakarta: Salemba Empat edisi 12
- [5] Faridah, Anni, Heru Pramudia, and Yovita Sandra, (2019) *Inovasi Olahan Kacang Tanah Dan Cabe Sebagai Oleh-Oleh Khas Daerah Objek Wisata Sungai Janiah*, ABDI: Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat 1(2): 38–43.
- [6] Hamdan,Umar, dkk (2020) *Penyuluhan tentang Financial Technology di Desa Kerinjing, Kecamatan Tanjung Raja, Kabupaten Ogan Ilir*, Sricommerce: Journal of Sriwijaya Community Services, 1 (1): 1-8, 2020
- [7] Ida Bagus Ketut Surya ,(2018), *Strategi pemberdayaan usaha kecil dan menengah sektor pertanian dalam mendukung sektor pariwisata di provinsi Bali*, INOBIS: Jurnal Inovasi Bisnis dan Manajemen Indonesia Volume 1, Nomor 4, September 2018
- [8] Irianto, Hari Eko, and Teuku Muamar Indra Akbarsyah.(2007). *Pengalengan Ikan Tuna Komersial*. Squalen Bulletin of Marine and Fisheries Postharvest and Biotechnology 2(2): 43.
- [9] Kurniadi, Ridwan, (2015), *Analisis Bisnis Plan Dan Jaringan Kerja Dalam Peningkatan Operasional Bisnis*, Ekonologi 2(April): 95–100.
- [10] Meilani, Mardha Tri, and Rivan Sutrisno,(2015) *Model Disain Rencana Bisnis UKM Konveksi Di Kabupaten Bandung*. IRWNS.
- [11] Uddin, Md Reaz, and Tarun Kanti Bose,(2013), *Factors Affect the Success of SME in Bangladesh: Evidence from Khulna City*, Journal of Management and Sustainability 3(3): 166–72.
- [12] Ross, Stephen, (2006), *Fundamentals of Corporate Financ*, Seventh edition, USA, MCGrawhill Book
- [13] Walsh, JR. (1980). *Preparing Feasibility Studies in Asia*. APO Press, Tokyo.
- [14] Watson, Kevin J., John H. Blackstone, and Stanley C. Gardiner. (2007). *The Evolution of a Management Philosophy: The Theory of Constraints*. Journal of Operations Management 25(2): 387–402.
- [15] Yohana, Corry. (2015). *Pelatihan Menyusun Rencana Usaha (Business Plan) Bagi Pengusaha Kecil Di Desa Bantar Waru*. Sarwahita 12(2): 90–96.