

# Penyusunan Business Plan Sebagai Langkah Awal Untuk Memulai Usaha Bagi Siswa/I SMK di Kota Palembang

Sri Megawati Elizabeth.P, Ratna Juwita  
[srimegawati@mdp.ac.id](mailto:srimegawati@mdp.ac.id), [ratna@mdp.ac.id](mailto:ratna@mdp.ac.id)

## *Abstrak*

*Pembekalan pengetahuan business plan bagi para pelajar sangat diperlukan terutama bagi para pelajar yang berniat untuk membuka usaha setelah selesai dijenjang pendidikan mereka. Dengan pemahaman yang baik mengenai strategi pemasaran dan penyusunan business plan akan membantu mereka untuk menjalankan bisnis dengan hasil yang maksimal dan akan menciptakan enterpreneur muda yang berhasil merekrut karyawan dan membantu pemerintah untuk mengatasi pengangguran. Penyusunan business plan ini meliputi: pengenalan konsep biaya, penilaian kelayakan bisnis dan penyusunan laporan keuangan yang baik dan benar. Sebuah ide bisnis yang baik apabila keuangannya tidak dikelola dengan baik dan benar akan gagal atau mengalami kebangkrutan.*

*Kata Kunci: Usaha, Business Plan*

## **I. Pendahuluan**

### **1.1 Latar Belakang**

Membuka usaha baru tidak mungkin tanpa ada rencana sebelumnya. Rencana tertulis betapapun sederhananya harus ada. Namun, wirausaha baru yang tidak mau atau tidak mampu menulis rencana tertulis tersebut karena berbagai alasan. Perencanaan yang tidak tertulis pasti sudah ada rekayasa dalam pikiran, yaitu suatu rekayasa secara sederhana tentang jawaban dari berbagai pernyataan antara lain, usaha apa yang akan dibuka, mengapa memilih usaha tersebut, di mana lokasinya, siapa konsumennya, darimana sumber modal dsb.

Tampaknya wirausaha baru seperti ini cenderung melaksanakan kegiatan trial and error atau coba-coba. Seandainya gagal mereka akan beralih ke usaha yang lain.

Model seperti ini banyak dijumpai dalam masyarakat bisnis kita. Dinyatakan oleh David H. Bangs Jr bahwa seorang pengusaha yang tidak bisa membuat perencanaan sebenarnya merencanakan kegagalan. Suatu rencana kerja yang dibuat tertulis dan resmi guna menjalankan perusahaan (Business plan) merupakan perangkat tepat untuk memegang kendali perusahaan dan menjaga agar fokus usaha. Rencana bisnis sangat berguna untuk mengidentifikasi kebutuhan konsumen, atribut produk yang paling diinginkan dan memastikan rencana perusahaan di berbagai aspek seperti produksi, distribusi, penentuan harga dan pemasaran.

Jika ada kendala dalam memulai usaha, rencana bisnis sangat berguna untuk memeriksa kembali tujuan dan sumber daya yang dimiliki unit usaha sehingga dapat mengatasi masalah tersebut. Lebih dari itu rencana usaha yang tertulis merupakan legitimasi dari sebuah usaha yang akan didirikan. Rencana usaha yang baik, membuat investor atau rekanan meyakini potensi usaha tersebut sehingga tertarik untuk bekerja sama.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Permasalahan pokok yang menjadi prioritas adalah masih banyak pelajar yang memulai bisnis tanpa pengetahuan dan pemahaman konsep business plan yang jelas sehingga menjadi penyebab kegagalan usaha.

## **1.3 Tujuan dan Manfaat**

Tujuan dan manfaat yang ingin dicapai dalam program ini adalah untuk memberikan pengetahuan kepada pelajar tentang penyusunan business plan yang baik dan benar.

## **2. Metode Pelaksanaan**

Metode pelaksanaan yang digunakan dalam program ini adalah dengan cara memberikan pelatihan penyusunan business plan, pembimbingan dan pendampingan.

### **2.1 Pelatihan**

Pelatihan business plan yang diberikan kepada pelajar SMK di Kota Palembang meliputi pemahaman materi, konsep biaya, perhitungan aspek kelayakan bisnis, dan penyusunan laporan keuangan.

### **2.2 Pembimbingan dan Pendampingan**

Pembimbingan dan pendampingan dilakukan bagi pelajar yang telah memiliki ide bisnis namun belum memahami penyusunan *business plan* yang baik dan benar.

### **2.3 Kajian Pustaka**

Perencanaan Usaha (*Business plan*) adalah merupakan suatu dokumen yang menyatakan keyakinan akan kemampuan sebuah bisnis untuk menjual barang atau jasa dengan menghasilkan keuntungan yang memuaskan dan menarik bagi penyandang dana. Business plan dibuat dalam bentuk jangka pendek ataupun jangka panjang yang pertama kali diikuti tiga tahun berjalan. *Business plan* merupakan rencana perjalanan atau road map yang akan diikuti oleh wirausaha. Business plan seakan-akan menjawab pertanyaan: *where am i now? Where am i going? How will i get there?* Perencanaan usaha perlu disusun karena merupakan legitimasi dari sebuah usaha yang akan didirikan. Orang perlu mengetahui segala sesuatu tentang perusahaan sehingga tertarik untuk bekerja sama. Ada beberapa alasan penting mengapa orang harus menyusun perencanaan usaha (Bygrave, 2001 dalam Alma, 2007), antara lain:

a) *To sell yourself on the business*

- b) To obtain bank financing*
- c) To obtain investment funds*
- d) To arrange strategic alliances*
- e) To large contracts*
- f) To attract key employes*
- g) To complete mergers and acquisitions*
- h) To motivate and focus your management team.*

Tahapan Perencanaan Usaha Ada beberapa tahap yang harus dilakukan untuk mengasilkan suatu rencana usaha. Terdapat 4 (empat ) tahap yang perlu dilakukan. Tahap Pertama : Mencari Ide Usaha

Tahap Kedua : Mencari Informasi Usaha

Tahap Ketiga : Memulai Usaha

Tahap Keempat: Tindak Lanjut & Pengembangan Usaha.

Tahap mencari ide usaha merupakan tahapan yang sangat krusial dalam rencana usaha. Secara garis besar tahap mencari ide usaha didahului dengan menyeleksi sekian banyak ide-ide usaha yang muncul dan ingin dilaksanakan. Disini perlu dilakukan curah ide, curah pendapat atau *brain storming* ide sebanyak-banyaknya dengan diri sendiri, dengan keluarga, dengan teman dan berbagai pihak lainnya yang bisa diajak diskusi. Jumlahnya bisa puluhan bahkan ratusan. Langkah berikutnya "Menyeleksi Ide Usaha". Dari sekian banyak ide usaha yang terkumpul, analisa sesuai keahlian pribadi. Maksudnya keahlian praktis yang dimiliki, keahlian manajemen usaha, pengetahuan tentang jenis usaha, kecocokan dengan motivasi, kaitannya dengan pengambilan risiko usaha.

Dari sekian banyak ide tersebut sekarang tinggal 5 s/d 10 ide usaha. Ide usaha tersebut harus diperkuat dengan usaha mencari bantuan, menghadiri pelatihan-pelatihan usaha, mengamati pengusaha yang sukses, mempelajari dokumen usaha yang sejenis. Hasilnya mungkin ada 3-5 ide usaha. Langkah berikutnya adalah melakukan analisa kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman atau yang dikenal dengan Analisa SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities, Threat*). Akhirnya ada satu ide yang terbaik. Merupakan keputusan Ide Usaha yang akan disusun Rencana Usahanya.

Kerangka Rencana Usaha Rencana usaha yang akan disusun memuat pokok-pokok pikiran perencanaan yang mencakup, antara lain:

- 1) Nama Perusahaan Nama yang diciptakan untuk sebuah usaha harus dipikirkan baik-baik oleh si pemilik usaha, karena nama ini akan memberikan dampak jangka panjang. Canon dan Wichert dalam Alma (2007) menyatakan bahwa ciri-ciri merek yang baik adalah
  1. *Short* (pendek)
  2. *Simple* (sederhana)
  3. *Easy to spell* (mudah dieja)
  4. *Easy to remember* (mudah diingat)
  5. *Pleasing when read* (enak dibaca)
  6. *No disagreeable sound* (tidak ada nada sumbang)
  7. *Does not go out of date* (tidak ketinggalan jaman)
  8. Ada hubungannya dengan barang dagangan
  9. Bila diekspor mudah dibaca oleh orang asing
  10. Tidak menyinggung perasaan/kelompok lain

11. Membayangkan apa produk itu atau memberi sugesti penggunaan produk tersebut.
- 2) Lokasi Untuk memilih lokasi harus diingat bahwa konsumen lebih suka untuk berbelanja ke pusat pertokoan atau ke lokasi dimana banyak terdapat jenis barang dagangan. Biasanya toko akan terpusat di dekat pusat perbelanjaan di daerah baru, dan kemudian seiring berkembangnya lingkungan sekitar daerah tersebut akan semakin ramai dan berubah menjadi daerah pertokoan yang strategis
- 3) Komoditi yang akan diusahakan Untuk memilih komoditi yang akan diusahakan dapat dipertimbangkan hal-hal sbb:
  1. Banyaknya permintaan masyarakat terhadap jenis-jenis usaha tertentu, baik berupa barang maupun jasa
  2. Teridentifikasinya kebutuhan tersembunyi masyarakat akan barang/jasa tertentu
  3. Kurangnya competitor yang memiliki usaha yang sama dengan apa yang akan kita usahakan
  4. Adanya kemampuan untuk bersaing dengan kompetitor lain
- 4) Konsumen yang dituju. Dalam hal ini perlu dianalisa calon-calon konsumen yang diharapkan. Apakah konsumen bertempat tinggal di lingkungan usaha? Ataupun perusahaan akan menjangkau konsumen yang lebih luas.
- 5) Pasar yang akan dimasuki Sebuah perusahaan yang akan memasuki pasar akan menempatkan perusahaannya sebagai *market leader*, *market challenger*, *market follower*, atau *market nicher*. *Market leader* memiliki pangsa pasar dalam usaha sejenis. Perusahaan ini dapat mengendalikan harga, membuat produk baru, menggunakan promosi besar-besaran dan sebagainya. Namun sebagai *market leader*, perusahaan

tidak dapat lengah sedikitpun oleh ancaman dari perusahaan lain untuk mempertahankan pangsa pasarnya

- 6) *Partner* yang akan diajak kerjasama
- 7) Personil yang dipercaya untuk menjalankan usaha
- 8) Jumlah modal yang diharapkan dan yang tersedia Pada umumnya modal yang tersedia untuk membuka usaha jumlahnya sangat minim atau bahkan nihil. Akan tetapi banyak diantara wirausahawan mampu mengumpulkan modal dari tabungan, menjual harta atau bahkan dari pinjaman (hutang). Semua sumber pengumpulan modal harus dicatat, sehingga nantinya dapat ditentukan berapa modal awal yang dipakai untuk membuka sebuah usaha.
- 9) Peralatan yang perlu disediakan Peralatan yang perlu disediakan adalah sesuai dengan kepentingan usaha. Peralatan usaha pertokoan akan berbeda dengan usaha kerajinan dan industri. Untuk pertama kali membuka usaha, perlu mempertimbangkan peralatan yang dimiliki, sebab membeli peralatan akan membebani kas yang kita miliki sebagai modal awal
- 10) Promosi Sebagai usaha baru, tentunya usaha yang kita miliki belum dikenal oleh masyarakat. Oleh sebab itu perlu direncanakan dengan baik strategi promosi apa yang akan dipilih, media apa yang akan digunakan, keunggulan apa yang akan ditampilkan, serta dimana kita akan melakukan promosi agar produk kita dikenal oleh konsumen.

### **3. Hasil dan Pembahasan**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di SMK Negeri 1 Palembang ini berjalan dengan baik dan lancar. Kegiatan ini diharapkan dapat memberikan gambaran

bagaimana memulai suatu bisnis dengan baik serta dapat menumbuhkan jiwa *entrepreneur* bagi kaum muda pada saat ini sehingga siswa/i mampu berkontribusi nyata dalam dunia bisnis selain itu juga dengan membuka usaha mampu menyerap tenaga kerja yang dibutuhkan sehingga tercipta suatu lapangan pekerjaan baru bagi orang lain. Berikut dokumentasi teknis yang berhubungan dengan kegiatan pelatihan *business plan* bagi siswa dan siswi SMKN 1 Palembang. Siswa dan siswi sangat menyambut dengan antusias sekali kegiatan yang diadakan. Pemberian pelatihan sangat berguna bagi para pelajar untuk memahami konsep bisnis yang sesungguhnya mulai dari pembentukan ide bisnis, pembekalan pengetahuan *marketing*, dan penyusunan *business plan* yang sangat berguna bagi mereka yang ingin menjalankan usaha setelah selesai menempuh belajar di sekolahnya. Dengan demikian akan lebih banyak lagi *entrepreneur* yang akan membuka lapangan kerja bagi orang banyak dan membantu pemerintah untuk mengatasi pengangguran.







#### **4. Kesimpulan**

Kesimpulan dari hasil kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah:

1. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di SMK Negeri 1 Palembang terlaksana dengan baik.
2. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di SMK Negeri 1 Palembang ini disambut baik oleh pihak sekolah.
3. Kegiatan sosialisasi ini dapat menumbuhkan semangat jiwa enterpreneur bagi kalangan muda

#### **5. Saran**

Saran dari kegiatan pengabdian masyarakat berjudul Pelatihan Business Plan pada SMK Negeri 1 Palembang ini adalah agar kegiatan ini dapat dilakukan secara rutin ke sekolah-sekolah agar menumbuhkan semangat enterpreneur bagi siswa/i.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Buchari Alma, 2007, Kewirausahaan, Bandung : Alfabeta

Bygrave, W.D. (2001). The Portable MBA in Entrepreneurship. New York: John Willey & Sons, Inc.