

BIMBINGAN TEKNIS PEMBUATAN BUSINESS PLAN BAGI PELAKU UMK KABUPATEN KULON PROGO

Ika Wulandari, Azfa Mutiara Ahmad Pabulo, Rochmad Bayu Utomo

Universitas Mercu Buana Yogyakarta, Yogyakarta

Alamat Korespondensi : Jl. Wates Km 10 Sedayu Bantul, Telp (0274) 6498212

E-mail: ikawulandari@mercubuana-yogya.ac.id

Abstrak

Pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan tujuan untuk memberikan pemahaman dan pengetahuan bagi pelaku UMK dalam membuat business plan. Kegiatan ini dilaksanakan karena sebagian besar para pelaku usaha khususnya di daerah Kulon Progo belum mempunyai business plan yang baik. Business plan diperlukan untuk memberikan gambaran rencana perusahaan untuk 2 atau 3 tahun ke depan. Hal ini akan berdampak terhadap kemudahan bekerjasama dengan investor, kreditur, pemasok dan mitra usaha lainnya. Pelaksanaan bimbingan teknis dilaksanakan pada tanggal 21 November 2020 dan menysasar pelaku UMK di Kabupaten Kulon Progo dengan jumlah peserta sebanyak 10 pelaku usaha. Jumlah peserta sengaja dibatasi dikarenakan masih dalam masa pandemi COVID-19. Metode yang dilaksanakan berupa bimbingan teknis, konsultasi dan diskusi. Hasil dari kegiatan ini sudah terpenuhi sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai. Dimana peserta sudah memahami pentingnya membuat business plan, bagaimana cara membuatnya dan praktik langsung membuat business plan secara sederhana. Kegiatan juga berjalan dengan lancar, hal ini dibuktikan dengan antusiasme peserta ketika berdiskusi dan mengikuti bimbingan teknis.

Kata kunci : Business plan, Covid-19, Kulon Progo

Abstract

This community service is carried out with the aim of providing understanding and knowledge for MSME players in making business plans. This activity was carried out because most of the business actors, especially in the Kulon Progo area, did not yet have a good business plan. A business plan is needed to provide an overview of the company's plans for the next 2 or 3 years. Having a business plan will have an impact on the ease of working with investors, creditors, suppliers and other business partners. The implementation of technical guidance was carried out on November 21, 2020 and targeted MSME players in Kulon Progo Regency with a total of 10 business players. The number of participants was intentionally limited because it was still in the COVID-19 pandemic period. The method used is in the form of technical guidance, consultation and discussion. The results of this activity have been fulfilled in accordance with the objectives to be achieved. Where participants already understand the importance of making a business plan, how to make it and practice directly making a simple business plan. The activity also ran smoothly, this was evidenced by the enthusiasm of the participants when discussing and following technical guidance.

Keywords: Business plan, Covid-19, Kulon Progo

1. PENDAHULUAN

Kulon Progo merupakan salah satu kabupaten di wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta yang terletak di bagian paling barat dengan luas wilayah 58.627,51 ha. *Kulon* dalam bahasa Jawa berarti Barat yang berarti bahwa Kabupaten Kulon Progo berada di sebelah barat sungai Progo Kabupaten ini memiliki 12 Kecamatan yaitu Kecamatan Temon, Wates, Panjatan, Galur, Lendah, Sentolo, Pengasih, Kokap, Girimulyo, Nanggulan, Kalibawang dan Samigaluh. Menurut informasi kependudukan Provinsi DIY jumlah penduduk di Kulon Progo semester II tahun 2020 mencapai 443.003 jiwa dengan kepadatan penduduk paling tinggi berada di kecamatan Pengasih, Sentolo dan Wates.

Perkembangan jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia mengalami peningkatan yang cukup pesat, begitu juga di Kabupaten Kulon Progo. Berdasarkan data dari Dinas Koperasi UKM Kulon Progo (2019), jumlah pelaku Usaha Mikro Kecil (UMK) di Kabupaten tersebut mencapai 40.730. Jumlah ini sama dengan 99,99 % dari jumlah pelaku usaha di Kulon Progo. Dari beberapa jenis usaha, usaha mikro mempunyai persentase yang paling tinggi yaitu mencapai 97,75% atau sebanyak 39.816 pelaku usaha. Usaha kecil sebanyak 656 atau 1,61 %, usaha menengah 257 atau 0,63% sisanya sebanyak 0,01% adalah pelaku usaha besar. Terdapat beberapa faktor yang menyebabkan peningkatan jumlah UMKM, seperti perkembangan teknologi dan informasi, adanya dukungan perbankan dan lembaga keuangan seperti kemudahan peminjaman modal, peran pemerintah seperti penurunan tarif PPh Final untuk UMKM, bantuan pendampingan hukum, menyederhanakan prosedur perizinan dan lain-lain.

Keberadaan pelaku UMK mampu memberikan kontribusi positif untuk negara atau daerah. Jumlah pelaku UMK yang tinggi juga diimbangi dengan daya serap tenaga kerja yang besar. Kondisi ini juga dapat membantu pemerintah untuk mengatasi pengangguran. Keberadaan UMK menjadikan suatu daerah mempunyai potensi basis ekonomi yang kuat. Berdasarkan data dari Dinas Koperasi dan Usaha, Kecil dan Menengah DIY tahun 2018 UMKM mampu menyumbang 98,2 % perekonomian DIY.

Selama pandemi COVID-19 pendapatan UMK di daerah Kulon Progo mengalami penurunan yang cukup signifikan. Pandemi ini membuat bisnis mengalami kemunduran. Hal ini terjadi karena banyak pelaku usaha yang menutup tempat usahanya atau membatasi jam kerja. Sektor pariwisata adalah salah satu sektor yang merasakan dampak tersebut. Jumlah pengunjung yang sedikit berpengaruh terhadap pendapatan retribusi dan juga berdampak terhadap penghasilan para pelaku UMK di sekitar tempat wisata. Beberapa tempat wisata di Kabupaten Kulon Progo seperti Waduk Sermo, Pantai Glagah Indah, Curug Setawing, Air Terjun Kedung Pedut, Kalibiru dan sebagainya juga ikut terkena dampaknya. Tidak sedikit pelaku usaha baik di sekitar atau di luar tempat wisata gagal mempertahankan eksistensinya. Beberapa permasalahan yang dihadapi pelaku UMK selama pandemi adalah seperti kesulitan dalam melakukan angsuran kredit baik di bank atau lembaga keuangan lain, sulitnya memperoleh bahan baku, sulit memproduksi, jumlah tenaga kerja yang menurun dan sebagainya.

Terlepas dari pandemi COVID-19, terdapat beberapa hal yang juga menyebabkan perjalanan usaha atau bisnis pelaku UMK tidak bisa berjalan dengan baik, seperti (1) minimnya permodalan, (2) produk monoton dan kurangnya inovasi (3) kesulitan mendistribusikan barang, (4) pemasaran masih bersifat konvensional, (5) kualitas produk yang belum bisa bersaing, (6) belum ada legalitas usaha, (7) belum melakukan perencanaan bisnis yang baik, (8) pencatatan keuangan belum akuntabel, (9) belum memiliki kemampuan manajerial yang baik, dan sebagainya. Saat ini pemerintah sudah berusaha mengembangkan UMK salah satunya dengan melakukan pemberdayaan. Pemberdayaan merupakan salah satu cara untuk memberikan daya atau kemampuan kepada seseorang yang dilakukan melalui pemberian pengetahuan, penguatan modal dan sumber daya manusia serta perlindungan atas produk. Pemberdayaan UMK (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) dilakukan untuk menumbuhkembangkan usaha yang sehat, tangguh dan mampu berdaya saing (Solehah, 2014).

Dukungan dari pihak eksternal seperti pemerintah atau lembaga keuangan tidak akan maksimal jika pelaku usaha tidak memperhatikan kondisi internalnya. Meskipun Kabupaten Kulon Progo memiliki jumlah UMK yang cukup tinggi, namun kecenderungan pelaku UMK untuk membuat *business plan* masih rendah. Hal ini disebabkan banyak pengusaha yang belum mengetahui apa itu *business plan*, bagaimana cara membuatnya dan seberapa penting bagi usaha mereka. *Business plan* adalah dokumen tertulis yang harus direncanakan oleh pengusaha yang meliputi semua unsur yang relevan baik unsur eksternal dan internal dalam memulai usaha baru (Hisrich & Peters, 2008). *Business plan* merupakan suatu set rangkaian rencana kegiatan yang akan dilakukan untuk menjalankan sebuah bisnis pada periode tertentu yang mencakup beberapa hal seperti pengelolaan usaha, produk atau jasa yang dikeluarkan pelaku bisnis, pemasaran dan proyeksi keuangan. Pembuatan *business plan* ditujukan untuk (1) pendirian bisnis yang baru, (2) Mendapatkan pendanaan dari investor/penanam modal atau dari kreditur dan (3) Sebagai piranti manajemen usaha yang sudah berjalan.

Masih minimnya pengetahuan pelaku UMK di Kulon Progo dalam pembuatan *business plan* dan ketidaktahuan manfaat apa yang nantinya akan didapatkan, mendorong pengabdian bekerjasama dengan LUNAS Kulon Progo melaksanakan kegiatan ini. Bimbingan teknis praktik pembuatan *business plan* ditujukan kepada 10 pelaku UMK di Kabupaten Kulon Progo, mengingat pelaku UMK rentan terhadap dampak sebagai akibat adanya pandemi COVID-19. Bimbingan teknis ini diharapkan bermanfaat bagi pelaku UMK untuk mempertahankan eksistensinya di tengah Pandemi Covid-19.

Tujuan

Pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dengan tujuan untuk memberikan bimbingan teknis tentang pembuatan *business plan* kepada 10 pelaku UMK di Kulon Progo. Dengan adanya pelatihan ini pelaku UMK dapat :

1. Memahami pentingnya membuat *business plan*
2. Memahami cara membuat *business plan* yang baik
3. Membuat *business plan* untuk bisnis atau usahanya
4. Mempunyai *business plan* setelah dilakukan bimbingan teknis, minimal dalam bentuk draft.

Dengan tercapainya tujuan tersebut, maka manfaat yang diperoleh bagi pelaku UMK adalah mampu mempertahankan eksistensinya mengingat selama pandemi COVID-19 banyak usaha yang mengalami kerugian bahkan mengalami kebangkrutan. Pembuatan *business plan* dapat membantu pelaku UMK untuk mendapatkan bantuan permodalan dari investor, mempermudah dalam melakukan pinjaman atau meningkatkan kerjasama baik dengan pemasok, distributor atau mitra kerja lainnya. Hal ini berdampak baik terhadap eksistensi usaha agar tetap bisa bertahan di tengah pandemi.

2. METODE PELAKSANAAN

Metode yang dilakukan dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah dengan memberikan bimbingan teknis dan diskusi kepada pelaku UMK. Tahap pelaksanaan kegiatan meliputi :

1. Pembukaan dan Sambutan
2. Penyampaian teori tentang *business plan*
3. Praktik pembuatan *business plan*
4. Diskusi dan Konsultasi
5. Penutup

Peserta dibatasi sebanyak 10 pelaku UMK dikarenakan masih dalam masa pandemi. Kegiatan dilaksanakan dengan tetap menjaga protokol kesehatan seperti mencuci tangan, jaga jarak dan memakai masker. Lokasi bimbingan teknis dilaksanakan di My Café yang beralamat di Jl. Sepur, Driyan Wates Kulon Progo DIY pada tanggal 21 November 2020. Sepuluh pelaku

UMK yang mengikuti bimbingan teknis adalah : Siti Masturoh, Tri Lestari, Fitri Astuti, Mujiyo, Amiin Daffa, Siti Khodijah L. Uyo, Atina Khoerun Nisa, Tasya Fediyani, Sayyidah Nurmilah dan Hana Sukemi. Pelaku UMK tersebut terdiri dari pebisnis lama, pemula dan ada yang masih dalam tahap perencanaan pembuatan usaha. Bidang usaha yang digeluti bervariasi, yaitu usaha online, catering, snack khas daerah Kulon Progo, jahit dan makanan ringan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilakukan pada tanggal 21 November 2020 bertempat di My Café Jl. Sepur Driyan Wates Kulon Progo. Kegiatan dilakukan mulai pukul 09.00 s.d 13.30. Bimbingan dilaksanakan pada masa pandemi COVID-19 dengan jumlah peserta yang dibatasi yaitu sebanyak 10 peserta. Tahapan kegiatan meliputi pembukaan, sambutan dari Koordinator LUNAS Kulon Progo, dilanjutkan dengan pelaksanaan bimbingan teknis pembuatan *business plan* berupa penyampaian teori dan praktik, konsultasi dan penutup.

3.1 Pelaksanaan Kegiatan

Sesi I : Pembukaan dan Sambutan

Sesi pertama dibuka dengan berdoa bersama kemudian dilanjutkan dengan sambutan dari koordinator LUNAS Kulon Progo yaitu Ibu Tri Sukemi. Beliau memberikan dorongan dan motivasi kepada pelaku UMK untuk selalu mempertahankan eksistensinya walaupun di tengah masa pandemi.

Sesi II : Penyampaian Teori tentang *Business plan*

Pada sesi kedua dilakukan penyampaian teori mengenai *business plan*. Bimbingan ini disampaikan oleh Ika Wulandari selaku narasumber dari Universitas Mercu Buana Yogyakarta. Dalam pelaksanaan bimbingan disampaikan mengenai pengertian *business plan*, pentingnya *business plan* dan prinsip penyusunan rencana bisnis. Salah satu hal yang harus diperhatikan pelaku UMK dalam pembuatan *business plan* adalah prinsip penyusunan rencana bisnis. Prinsip penyusunan *business plan* meliputi: (1) *Business plan* dibuat dalam bahasa yang singkat dan mudah dipahami oleh pembaca, (2) isi dan urutan *business plan* logis, (3) realistis untuk dicapai, (4) *business plan* merupakan rencana untuk 2 atau 3 tahun ke depan, (5) konsisten dan jujur, (6) terdapat keterlibatan pengusaha dalam penyusunan *business plan*, serta (7) disusun sesuai keperluan dan sasaran. *Business plan* lebih menarik jika disajikan dengan gambar, warna dan model tulisan yang tidak monoton. Hal ini dilakukan untuk menarik investor, kreditur, pemasok atau pihak yang disasar oleh pemilik usaha. *Business plan* dirancang sesuai kebutuhan pelaku usaha, apakah nantinya akan ditujukan untuk menarik investor, pembiayaan, keperluan dengan pemasok, pelanggan atau pihak lainnya.

Sesi III : Praktik Pembuatan *Business plan*

Sebelum masuk ke tahap praktik pembuatan *business plan*, peserta pelatihan dibimbing untuk membuat *tagline* produk. *Tagline* yang dibuat dapat digunakan sebagai identitas produk dan sarana promosi. Pada sesi praktik, peserta diajarkan untuk :

a. Menyusun Cover

Peserta bimbingan diajarkan membuat cover yang menarik pembaca. Beberapa hal yang dapat dimasukkan ke dalam cover adalah judul, nama perusahaan, nama produk, gambar produk, *tagline*, alamat kantor dan nomor telepon serta nomor legalitas usaha (jika ada).

b. Membuat Ringkasan Eksekutif

Dalam menyusun ringkasan eksekutif, peserta menampilkan rangkuman isi secara keseluruhan dari *business plan*. Dalam Ringkasan eksekutif dijelaskan secara ringkas mengenai siapa pelaku usaha, produk/jasa yang dikeluarkan, bagaimana cara memproduksi, strategi pemasaran, sasaran dan proyeksi keuangan.. Ringkasan eksekutif disajikan 1 halaman dan berisi hal pokok, penting dan menarik.

c. Menyusun deskripsi Usaha dan Perusahaan

Peserta pelatihan diajarkan untuk menyusun deskripsi usaha dan perusahaan yang meliputi (1) Menyusun sejarah singkat perusahaan (2) Menyusun visi dan misi perusahaan serta (3) mendeskripsikan produk atau jasa yang dimilikinya. Peserta pelatihan dibimbing untuk menjelaskan latar belakang berdirinya usaha, sejarah singkat dan hal positif mengenai usahanya. Sebagian besar peserta pelatihan belum mempunyai visi dan misi, sehingga dilakukan bimbingan untuk membuat visi dan misi yang jelas. Ketika menyusun deskripsi produk, peserta diarahkan untuk menjelaskan mengenai produk yang dihasilkan, keunggulan dan keunikan produk baik dari segi harga, kualitas, kemudahan penggunaan, kemasan, rasa, pelayanan maupun cara pembayaran.

d. Menyusun Deskripsi Proses produksi

Pada saat menyusun deskripsi proses produksi, peserta pelatihan diajarkan untuk menggambarkan alur proses produksi mulai dari penyediaan bahan baku sampai dengan pengiriman. Selain itu juga dijelaskan mengenai teknologi yang digunakan, peralatan, perlengkapan, jumlah tenaga kerja, alat bantu produksi, kapasitas produksi.

e. Menyusun tentang Pasar dan Pemasaran

Pada tahap ini, peserta dibimbing untuk menyusun (1) segmen dan target konsumen, (2) strategi pemasaran, (3) jalur distribusi, (4) cara membangun loyalitas konsumen dan (5) Analisis SWOT. Segmen dan target konsumen dilihat dari beberapa hal seperti umur, pendidikan, pekerjaan, hobi, pendapatan dan sebagainya. Peserta dibimbing untuk menentukan strategi khusus dalam menjangkau konsumen sebanyak-banyaknya melalui strategi promosi, strategi penetapan harga, strategi produk dan strategi distribusi yang baik. Dalam strategi promosi, peserta dibimbing untuk menjelaskan mengenai strategi online dan offline yang digunakan untuk memperluas area pemasaran. Jalur distribusi baik secara langsung atau tidak langsung yang dilakukan oleh peserta bimbingan juga dapat dimasukkan pada *business plan*. Sedangkan pada bagian membangun loyalitas konsumen, peserta dapat menjelaskan mengenai strategi untuk mempertahankan pelanggan seperti memberikan hadiah, penghargaan, bonus, menjaga kualitas dan layanan. Dalam analisis SWOT dirinci hal apa saja yang menjadi Kekuatan (*Strengths*), Kelemahan (*Weakness*), Kesempatan (*Opportunities*) dan Ancaman (*Threats*) dari produk yang dihasilkan. Setelah dilakukan analisis SWOT dilanjutkan dengan menyusun strategi untuk mengatasi hambatan dan ancaman yang ada.

f. Menyusun Struktur Organisasi dan Manajemen

Organisasi merupakan kumpulan dari orang-orang yang mempunyai visi atau tujuan yang sama. Sepuluh pelaku UMK sebagai peserta bimbingan teknis belum mempunyai struktur organisasi yang lengkap, hal ini dikarenakan skala usaha yang tergolong masih kecil, sehingga belum mempunyai banyak bagian/divisi. Selain terkendala jumlah pegawai yang masih sedikit, terdapat juga pegawai yang melakukan rangkap jabatan. Disini peserta bimbingan diajarkan bagaimana mengoptimalkan jumlah karyawan yang sedikit tetapi tetap memperkecil risiko terjadinya tindakan kecurangan atau dampak negative lainnya.. Struktur organisasi dibuat sesuai dengan kebutuhan dan ukuran dari perusahaan dan kemudian diberikan rincian mengenai tugas dan tanggungjawab masing-masing bagian.

g. Menyusun Proyeksi Keuangan

Proyeksi keuangan yang dibuat oleh peserta bimbingan teknis disajikan untuk memberikan gambaran keuangan perusahaan untuk 2 atau 3 tahun ke depan. Proyeksi yang disajikan meliputi Proyeksi Penjualan, Proyeksi Laba/rugi, Analisis Rasio Keuangan dan Ringkasan Keuangan. Proyeksi penjualan berisi tentang kemungkinan jumlah produk yang terjual untuk

1, 2, 3 tahun ke depan atau disajikan secara bulanan. Berikut contoh draft tabel proyeksi penjualan dalam bulanan yang dibuat oleh peserta :

Tabel 1. Contoh Proyeksi penjualan dalam 1 bulan

Keterangan	Penjualan per hari		Jml hari dlm 1 bulan	Jml penjualan per bulan (Rp)
	Unit terjual	Harga/unit Jml penjualan (Rp)		
Barang A				
Barang B				
Barang C				

Setelah disusun proyeksi penjualan dalam 1 bulan, maka dapat disajikan proyeksi biaya dalam 1 bulan. Berikut contoh draft tabel untuk proyeksi biaya yang dipergunakan oleh peserta bimbingan :

Tabel 2. Proyeksi biaya dalam 1 bulan

No	Keterangan	Jumlah	Total
A. Biaya Langsung			
1	- Biaya bahan baku	XXX	
2	- Biaya bahan penolong	XXX	
3	- Biaya Tenaga Kerja	XXX	
Total Biaya langsung			XXXX
B. Biaya Tidak Langsung			
1	Biaya Listrik dan air	XXX	
2	dst	XXX	
3	dst	XXX	
Jumlah biaya tidak langsung			XXXX
TOTAL BIAYA DALAM 1 BULAN			XXXX

Pengelompokkan biaya dapat disusun menurut kebutuhan dari pelaku UMK. Setelah menyusun proyeksi biaya, selanjutnya adalah menyusun proyeksi laba/rugi untuk jangka waktu 3 tahun ke depan dengan menggunakan data penjualan dan biaya yang sudah disusun sebelumnya. Berikut adalah draft untuk membuat proyeksi laba/Rugi

Tabel 3. Proyeksi Laba/rugi selama 3 tahun ke depan

Keterangan	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3
Pendapatan			
Biaya :			
- Biaya Langsung			
- Biaya Tidak Langsung			
Total Biaya			
Laba			
Pajak			
Laba setelah pajak			

Kenaikan atau penurunan nominal pada setiap komponen diberikan keterangan atau asumsi untuk memperjelas penyebab terjadinya perubahan.

Berhubung peserta pelatihan adalah pelaku UMK, dimana laporan keuangan yang disusun juga masih sederhana, maka tahap berikutnya yaitu melakukan analisis rasio juga dilakukan secara

sederhana. Rasio keuangan yang disajikan adalah *Payback Period* dan *Return on Investment (ROI)*. *Payback period* merupakan rasio yang menggambarkan seberapa lama dana yang diinvestasikan oleh investor akan kembali. *Payback period* yang pendek menunjukkan semakin cepat modal pemilik dana akan kembali. Rasio ROI dapat dilihat dari persentase yang dihasilkan, jika persentase ROI semakin tinggi menunjukkan tingkat pengembalian investasi yang semakin baik. Setelah menyajikan analisis rasio, peserta dibimbing untuk membuat ringkasan keuangan. Ringkasan keuangan berisi hal penting seputar keuangan yang dapat digunakan oleh pembaca *business plan* untuk mengetahui kelebihan atau keuntungan apa yang didapat jika menjadi mitra kerjasama dari pelaku UMK.

h. Manajemen Risiko

Setiap usaha pasti mempunyai risiko, pada saat pandemi Covid-19 risiko yang ditanggung oleh pelaku UMK juga semakin besar. Beberapa risiko yang mungkin terjadi adalah berkurangnya pelanggan, menurunnya omset penjualan, banyak barang yang kadaluarsa, rusak dan sebagainya. Untuk itu peserta bimbingan diajarkan untuk mengetahui risiko yang mungkin terjadi, tingkat kemungkinan terjadinya risiko, serta strategi mitigasi yang dapat dilakukan untuk menghilangkan atau memperkecil risiko.

i. Penutup

Pada saat menyusun penutup, peserta bimbingan diajarkan untuk memberikan penekanan dan alasan kenapa bisnis yang dijalankan akan sukses dan berhasil, serta ajakan kepada mitra untuk melakukan kerjasama yang menguntungkan kedua belah pihak.

j. Menyajikan Lampiran

Lampiran yang disertakan dalam *business plan* meliputi legalitas seperti NIB, IUMK. Selain itu juga dapat dilampirkan foto usaha, foto produk dan lampiran pendukung lainnya. keuangan, legalitas misalkan NIB, TDP, IUMK serta dokumen pendukung lainnya.

Berikut dokumentasi selama pelatihan :



Gambar 1. Dokumentasi Kegiatan

Pada sesi ini peserta pelatihan sangat antusias mengikuti bimbingan teknis pembuatan *business plan* dengan baik. Hal ini terlihat dari keaktifan peserta dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan dan diskusi seputar materi yang diajarkan. Selain itu peserta juga datang tepat waktu dan menjalankan kegiatan dengan tertib. Dari sepuluh peserta bimbingan, sebanyak tujuh peserta mampu menyelesaikan pembuatan draft *business plan* sampai selesai dengan baik dan lancar.

Keterbatasan waktu bimbingan menjadi faktor utama tidak semua peserta mampu membuat draft sampai selesai. Sebagai solusi, maka peserta dapat melakukan konsultasi lanjutan melalui media elektronik.

Sesi 1V : Diskusi dan Konsultasi

Pada sesi keempat dilakukan diskusi dan konsultasi antara narasumber dan peserta bimbingan. Materi diskusi selain tentang pembuatan *business plan*, juga menasar permasalahan lainnya. Peserta bimbingan membawa produk dari usahanya masing-masing, kemudian dikonsultasikan kepada narasumber mengenai rasa, kemasan, logo, tagline, penyajian maupun sarana promosi. Sesi konsultasi dilakukan secara bergantian dengan permasalahan dan solusi yang berbeda-beda. Sesi diskusi dan konsultasi berjalan dengan lancar dan terjadi komunikasi dua arah yang aktif.

Sesi V: Penutupan

Kegiatan bimbingan berakhir pada pukul 13.30 WIB. Penutupan dilakukan dengan berdoa bersama dan penyampaian pesan dari Koordinator LUNAS Kulon Progo yaitu Ibu Tri Sukemi. Beliau berpesan agar peserta dapat memanfaatkan ilmu yang sudah diperoleh, sehingga walaupun pada masa pandemi eksistensi usaha tetap terjaga.

3.2 Indikator Keberhasilan

Sebagai indikator keberhasilan dari pelaksanaan bimbingan teknis *business plan*, dapat disajikan dalam tabel berikut :

Tabel 4
Indikator Keberhasilan Bimbingan Teknis

No	Indikator	Terpenuhi/Tidak Terpenuhi	Tingkat Keberhasilan
1	Peserta memahami pentingnya membuat <i>business plan</i>	Terpenuhi	Tinggi
2	Peserta memahami cara membuat <i>business plan</i> yang baik	Terpenuhi	Tinggi
3	Peserta sudah mampu membuat sendiri <i>business plan</i> dengan baik	Terpenuhi	Sedang
4	Setelah bimbingan teknis, peserta minimal sudah mempunyai draft <i>business plan</i> untuk usaha/perusahaannya	Terpenuhi	Sedang

Keberhasilan dikatakan tinggi jika jumlah peserta yang memenuhi kriteria adalah antara 8 – 10 peserta, keberhasilan sedang jika jumlah peserta yang memenuhi kriteria antara 4 – 7 peserta, keberhasilan rendah jika jumlah peserta yang memenuhi kriteria antara 1- 3. Bimbingan dianggap gagal dan tidak terpenuhi jika tidak ada peserta yang memenuhi kriteria.

4. KESIMPULAN

Business plan merupakan salah satu hal yang penting bagi suatu perusahaan. *Business plan* dibuat sesuai dengan kebutuhan apakah untuk menarik investor, mendapatkan pinjaman, bekerjasama dengan pemasok, distributor dan lainnya. *Business plan* dapat dibuat dengan desain yang menarik, kreatif, tidak kaku dan mempunyai nilai jual. Dalam pembuatan *business plan* pemilik usaha wajib terlibat dan dapat menggandeng pihak lain untuk membantu penyusunan menjadi lebih baik, menarik, jujur dan relevan. Saran dari penulis adalah setelah selesai pandemi, dapat dilakukan bimbingan teknis lanjutan berupa strategi pemulihan ekonomi pelaku UMK pasca pandemi dengan jumlah peserta yang lebih banyak.

DAFTAR PUSTAKA

- Andayani, E., Hariani, L. S., & Ain, N. (2018). Langkah Awal Memulai Usaha Melalui Business Plan. *J-ABDIMAS Volume 6, No 2, Desember 2018*, 84-88.
- Bogadenta, A. (2013). *The Secret of Business plan : Panduan Praktis Merencanakan Bisnis Plus Analisis Keuangan*. Gudang Penerbit.
- Hisrich, D. R., and Peters, M.P. (2008). *Enterpreneurship*. New York: McGraw Hill.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah. (2010). *Modul 5 Menyusun Business plan KUMK*.
- Nitisusatro, M. (2017). *Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil*. Alfabeta.
- Priyono, S., & Soerata, M. (2004). *Kiat Sukses Wirausaha*. Yogyakarta: Palem.
- Rangkuti, F. (2000). *Business plan : Teknik Membuat Perencanaan Bisnis dan Analisis Kasus*. Gramedia Pustaka Utama.
- Solehah, N. (2014). Peran Pemerintah Daerah dalam Pemberdayaan UMK Sektor Batik (Studi pada Dinas Koperasi dan UMK Kabupaten Bangkalan). *Jurnal Administrasi Publik Volume 2 No.6 (2014)*.
- Tambunan, T. (2014). *UMK Indonesia*. Jakarta: Universitas Trisakti.