

PELATIHAN *BUSINESS PLAN* DAN PEMBIAYAAN USAHA SEBAGAI STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA BAGI PELAKU UMKM DI DESA WANAGIRI, KECAMATAN SUKASADA, KABUPATEN BULELENG

Nyoman Ayu Wulan Trisna Dewi¹, I Putu Hendra Martadinata², Luh Gede Kusuma Dewi³,
Putu Satya Dadi Saputra⁴

^{1,2,3,4}Jurusan Ekonomi dan Akuntansi FE UNDIKSHA

Email: ayu.wulan@undiksha.ac.id

ABSTRACT

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) make a large contribution to the economy. Behind the achievements that have been achieved by MSMEs, it is identified that there are still basic problems faced by MSMEs, one of which is related to business management and limited capital. In order to maintain the continuity of business activities and business development efforts, knowledge and skills are needed to properly manage all aspects of the business covering all activities from planning. One of the efforts or strategies for MSMEs to be productive in developing their business is the availability of business planning and obtaining adequate capital. The community service program implemented is aimed at increasing the understanding of MSME players regarding the preparation of a business plan consisting of business profiles, products, market analysis, marketing strategies, and cost plans and business financing both in terms of sources of capital, access capital and mechanisms for obtaining capital. This program is carried out in the form of training and assistance in preparing business plans through the Business Model Canvas (BMC) and the use of digital loan applications guaranteed by the Financial Services Authority (OJK). The results of this activity are in the form of increased understanding of business actors regarding the preparation of business plans that are useful for optimizing their business operations as well as understanding of business actors regarding business financing through online loans as an alternative to business capital. The target achievement of this activity is increasing the commitment of business actors to develop a business plan that is useful as a control tool and overcomes business funding problems through digital lending so that the business being run can perform optimally.

Keywords: *business plan, digital lending, MSMEs*

ABSTRAK

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memberikan kontribusi yang besar bagi perekonomian. Dibalik capaian telah diraih oleh UMKM, teridentifikasi masih ditemukannya masalah dasar yang dihadapi UMKM salah satunya adalah pengelolaan usaha dan keterbatasan modal. Dalam rangka menjaga keberlangsungan kegiatan usaha, maka diperlukan pengetahuan dan keterampilan untuk mengelola seluruh aspek usaha dengan baik meliputi seluruh aktivitas sejak perencanaan. Salah satu upaya atau strategi untuk UMKM dapat produktif dalam pengembangan usahanya yakni ketersediaan perencanaan bisnis dan perolehan modal yang memadai. Program pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan ini bertujuan untuk meningkatnya pemahaman pelaku UMKM terkait penyusunan perencanaan bisnis (*business plan*) yang terdiri dari profil usaha, produk, analisis pasar, strategi pemasaran, dan rancangan biaya serta pembiayaan usaha baik dari segi sumber-sumber pemodal, akses pemodal dan mekanisme perolehan pemodal. Program ini dilaksanakan dalam bentuk pelatihan dan pendampingan penyusunan perencanaan bisnis melalui *Business Model Canvas (BMC)* dan penggunaan aplikasi pinjaman digital yang dijamin Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Hasil kegiatan ini berupa meningkatnya pemahaman pelaku usaha tentang penyusunan perencanaan bisnis yang berguna untuk mengoptimalkan operasional usahanya serta pemahaman pelaku usaha terkait pembiayaan usaha melalui pinjaman online sebagai alternatif pemodal usaha. Target capaian kegiatan ini adalah meningkatnya komitmen dari pelaku usaha untuk menyusun perencanaan bisnis yang berguna sebagai alat kontrol dan mengatasi permasalahan pendanaan usaha melalui pinjaman digital sehingga usaha yang dijalankan dapat berkinerja secara optimal.

Kata kunci: *perencanaan bisnis, pinjaman digital, UMKM*

PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19, kehadirannya tidak dapat dipungkiri telah merubah berbagai aspek kehidupan termasuk aspek perekonomian. Berbagai macam industri, mulai dari industri besar hingga Usaha, Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) juga terkena dampaknya. Undang-Undang No. 20/2008 mendefinisikan UMKM sebagai suatu bentuk usaha ekonomi produktif yang dikelola oleh perorangan ataupun badan yang pengklasifikasiannya berdasarkan jumlah kekayaan bersih dan hasil pendapatan tahunan dengan tujuan untuk menumbuhkembangkan usaha dalam rangka pembangunan ekonomi negara. Untuk itu, pertumbuhan perekonomian negara tidak terlepas dari keberadaan UMKM sebagai kontributor perekonomian negara. Hal tersebut tercermin dari berbagai bentuk kontribusi nyata UMKM terhadap pembangunan ekonomi negara yang dirangkum dalam tabel berikut:

Tabel 1. Kontribusi UMKM untuk Perekonomian Indonesia

No .	Bidang Kontribusi	Jumlah per tahun 2018 di Indonesia	Kontribusi UMKM
1.	Unit usaha	64,20 juta Unit Usaha	64,10 juta atau setara dengan 99,9%
1.	Tenaga Kerja	120,60 juta orang	116,90 juta atau setara dengan 97%
2.	Produk Domestik Bruto (PDB)	14.038.598 Milyar	8.573.895 Milyar atau setara dengan 61,07%
3.	Ekspor Non Migas	2.044.490 Milyar	293.840 Milyar atau setara dengan 14,37%
4.	Investasi	4.244.685 Milyar	2.564.549 Milyar atau setara dengan 60,42%

Sumber: (Thaha, 2020)

Dibalik capaian-capaian yang telah diraih dan ditunjukkan oleh UMKM, teridentifikasi masih ditemukannya masalah dasar yang dihadapi

UMKM sebagaimana yang dipaparkan oleh Kurniawan (2009) adalah: (1) Kelemahan dalam memperoleh peluang pasar, dan memperbesar pangsa pasar, (2) Kelemahan dalam struktur permodalan dan keterbatasan untuk memperoleh jalur terhadap sumber-sumber permodalan, (3) Kelemahan di bidang organisasi dan manajemen sumber daya manusia, (4) Keterbatasan jaringan usaha kerjasama antar pengusaha kecil (sistem informasi pemasaran), (5) Iklim usaha yang kurang kondusif, karena persaingan yang saling mematikan, dan (6) Pembinaan yang telah dilakukan masih kurang terpadu dan kurangnya kepercayaan serta kepedulian masyarakat terhadap usaha kecil.

Beragam persoalan yang paling mendasar pada UMKM adalah terkait dengan masih rendahnya produktivitas UMKM. Rendahnya produktivitas ini disinyalir karena rendahnya kualitas sumber daya manusia UMKM khususnya dalam bidang manajemen, keuangan, penguasaan teknologi, dan pemasaran. Selain rendahnya produktivitas, UMKM juga dihadapkan pada terbatasnya akses kepada sumberdaya produktif, terutama terhadap permodalan, teknologi, informasi dan pasar. Hingga saat ini, tidak sedikit pelaku usaha mikro yang mengeluhkan tentang perkembangan usahanya karena disebabkan kekurangan modal dalam bentuk uang (Liwakabessy & Lahallo, 2018). Sumber pendanaan yang paling umum bagi UMKM yang ingin mengembangkan usahanya adalah dalam bentuk pinjaman, baik pinjaman melalui bank atau pinjaman dari pihak lainnya. Namun sumber pendanaan berupa pinjaman belum tentu cocok untuk jenis usaha UMKM, karena pada umumnya usaha semacam itu memiliki arus kas atau pendapatan terbatas untuk dapat menanggung kewajiban pembayaran pokok pinjaman dan bunga dalam waktu dekat (Supriyadi, 2020). Banyak alternatif yang dapat dimanfaatkan oleh UMKM, salah satunya adalah *fintech lending*. Rekomendasi strategi untuk UMKM agar mampu bertahan di tengah kondisi pasca pandemi ini adalah dengan memanfaatkan perkembangan teknologi digital dalam menunjang kegiatan usahanya. Alasan utama yang mendasari perlunya digitalisasi UMKM di *era new normal* saat ini, dikarenakan pemanfaatan teknologi digital bagi UMKM memberikan banyak manfaat dalam menjalankan operasional usaha, salah satunya dalam aspek pemodal, pemodal digital

dapat membantu mengurangi kendala pemodal melalui pemberian alternatif pilihan pembiayaan digital kepada UMKM. Ketercukupan modal dapat mengarahkan pada peningkatan kinerja operasional, profitabilitas, dan produktivitas UMKM. Alternatif pemodal digital bisa memanfaatkan perusahaan *fintech lending* yang sudah diotorisasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Dalam rangka menjaga keberlangsungan kegiatan usaha dan upaya pengembangan usaha, maka diperlukan pengetahuan, keterampilan dan sikap perilaku untuk mengelola seluruh aspek usaha dengan baik meliputi seluruh aktivitas sejak perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian. Salah satu upaya atau strategi untuk UMKM dapat produktif dalam pengembangan usahanya yakni ketersediaan perencanaan bisnis sebagai alat kontrol agar usaha dapat berjalan sesuai yang direncanakan serta ketersediaan modal yang memadai sehingga tidak menghambat pengembangan usaha. Perencanaan bisnis ini juga dapat dimanfaatkan untuk perolehan modal seperti pihak perbankan, investor, maupun pihak lainnya.

Berdasarkan hasil survei awal oleh tim pengabdian kepada Perbekel Desa Wanagiri, Kecamatan Sukasada, Kabupaten Buleleng pada hari Kamis, 16 Maret 2023, disepakai untuk melaksanakan kegiatan edukasi dan praktik *business plan* dan pembiayaan usaha dengan penandatanganan pernyataan kerjasama mitra dengan Perbekel Desa Wanagiri, seperti ditunjukkan dalam Gambar 1.



Gambar 1. Penandatanganan Pernyataan Kesediaan Kerjasama

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan di Desa Wanagiri, Kecamatan Sukasada, Kabupaten Buleleng. Lokasi tersebut dipilih berdasarkan informasi yang diperoleh dari media elektronik serta informasi yang disampaikan oleh perbekel

desa wanagiri bahwa permasalahan mendasar yang umumnya dialami oleh sebagian besar UMKM terjadi pula di UMKM Desa Wanagiri. Permasalahan UMKM di Indonesia antara lain berkaitan dengan aspek pemasaran, modal dan pendanaan, inovasi dan pemanfaatan teknologi informasi, pemakaian bahan baku, peralatan produksi, penyerapan dan pemberdayaan tenaga kerja, rencana pengembangan usaha, dan kesiapan menghadapi tantangan lingkungan eksternal. Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak Desa Wanagiri, ternyata permasalahan tersebut juga terjadi pada UMKM yang berada di Desa Wanagiri. Contohnya, masih terdapat UMKM yang belum memiliki akses ke lembaga keuangan untuk mendapatkan bantuan modal, membutuhkan bantuan dalam hal pemasaran produk, dan lain sebagainya. Beberapa kendala tersebut, terutama berkaitan dengan permodalan, pengembangan produk dan pemasaran, seharusnya dapat dikurangi jika pelaku bisnis memiliki perencanaan bisnis (*business plan*) yang dapat membantu mengarahkan bisnis sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai. Dokumen perencanaan bisnis diperlukan oleh pihak-pihak seperti perbankan. Pelaku bisnis memerlukan sebuah rencana bisnis yang matang, serta harus meluangkan waktu untuk mengumpulkan sebanyak mungkin informasi yang berhubungan dengan perkembangan usaha, dimulai dengan mencatat apa saja yang terlintas di pikiran, kemudian melengkapi informasi dan data-data lainnya, apa saja yang harus disertakan, bagaimana melengkapi dan dimana mendapatkan sumber-sumber informasi untuk menyusun rencana bisnis yang baik. Business plan merupakan tahapan awal yang sebaiknya disiapkan oleh pemilik UMKM. Business plan juga merupakan blueprint usaha dan sebagai alat untuk mencari sumber pendanaan. (Safrida dan Yusrita, 2019) Kegiatan pengabdian masyarakat ini berupaya untuk membantu pemilik bisnis dalam menyusun *business plan* pada usahanya serta membantu pemilik bisnis dalam menggali akses pemodal dalam pembiayaan usahanya agar usaha yang dijalankan dapat berkembang dengan optimal.

UMKM di Desa Wanagiri sebagian besar terbelang industri kecil dan rumahan, seperti usaha kripik, usaha jamu, usaha jajanan, dan usaha kopi. UMKM di Desa Wanagiri sebagian besar merupakan usaha dalam sektor kuliner. Usaha yang dijalankan memanfaatkan modal

yang berasal dari modal pribadi yang jumlahnya terbatas sehingga tidak mudah dalam melakukan pengembangan usaha. Keterbatasan tersebut juga tercermin dari produk-produk yang dijual lebih sering dititipkan di warung-warung atau dijual secara *door to door*. Selain itu, pelaku usaha ini minim pengetahuan terkait bisnis dan kewirausahaan, sehingga dalam menjalankan usaha tidak membuat perencanaan bisnis sesuai dengan indikator-indikator yang ada pada sebuah *business plan*. UMKM di Desa Wanagiri seharusnya dapat lebih maju dan berkembang mengingat daerah ini merupakan salah satu desa wisata. Untuk memajukan Desa Wanagiri perlu sinergi antara keindahan pariwisata dan kebangkitan UMKMnya, sehingga hal ini berimplikasi pada pertumbuhan ekonomi yang inklusif di Desa Wanagiri.

Sebagaimana yang sudah dipaparkan sebelumnya, UMKM berfungsi dan berperan sangat besar dalam kegiatan ekonomi masyarakat. Namun, berbagai permasalahan muncul seiring dengan perkembangannya. Permasalahan yang paling mendasar adalah rendahnya produktivitas yang disebabkan oleh rendahnya kualitas sumber daya manusia salah satunya dalam bidang manajemen keuangan dan bisnis. Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini bertujuan untuk membantu pelaku usaha mikro dalam menyusun perencanaan bisnis, membantu merencanakan sumber dana untuk pengembangan usaha dan membantu melakukan pengendalian keuangan usaha. Sebagai upaya untuk mewujudkan keberlanjutan usaha bagi UMKM di Desa Wanagiri, tim pengabdian mengajak perwakilan kelompok UMKM di Desa Wanagiri, untuk belajar bersama-sama tentang pembiayaan usaha dan perencanaan bisnis melalui program kegiatan pelatihan *business plan* dan pembiayaan usaha bagi Pelaku UMKM di Desa Wanagiri sebagai strategi pengembangan bisnis. Melalui kegiatan ini, diharapkan dapat meningkatkan pemahaman pelaku UMKM tentang penyusunan perencanaan bisnis, pembiayaan usaha dan akses permodalan, serta pengelolaan keuangan sehingga usaha atau bisnis yang dijalankan dapat terjaga eksistensinya dan berdampak pula pada pengembangan usahanya.

METODE

Metode kegiatan Pengabdian ini dalam bentuk penyuluhan, pelatihan, dan pendampingan kepada pelaku UMKM di Desa Wanagiri terkait perencanaan bisnis dan pembiayaan usaha. Setelah diberikan pelatihan diharapkan pelaku UMKM dapat menyusun perencanaan usaha secara mandiri dan memperoleh pemodal yang optimal guna menunjang pengembangan usaha. Untuk dapat melaksanakan kegiatan ini dengan baik dan terarah maka metode kegiatan yang dilakukan adalah dirancang dengan sistematis dalam beberapa tahapan.

Adapun tahapan kegiatan yang akan dilaksanakan adalah :

Tahap Persiapan

Dalam tahap persiapan ini yang dilakukan adalah :

- a. Penyiapan berbagai administrasi yang mungkin diperlukan
- b. Koordinasi dengan Perangkat Desa dan Pelaku UMKM
- c. Penyiapan materi pelatihan tentang perencanaan bisnis dan pembiayaan usaha
- d. Penyiapan Narasumber
- e. Penyiapan Jadwal pelatihan

Tahap Implementasi

Pada tahapan ini kegiatan yang dilakukan adalah :

- a. Pemberian pengetahuan tentang Perencanaan Bisnis dan Pembiayaan Usaha
- b. Pemberian pelatihan Perencanaan Bisnis dan Akses Pemodal.
- c. Pemberian Simulasi Penyusunan Perencanaan Bisnis dan Pembiayaan Usaha.
- d. Pemberian Pendampingan dalam Penyusunan Perencanaan Bisnis dan Pembiayaan Usaha

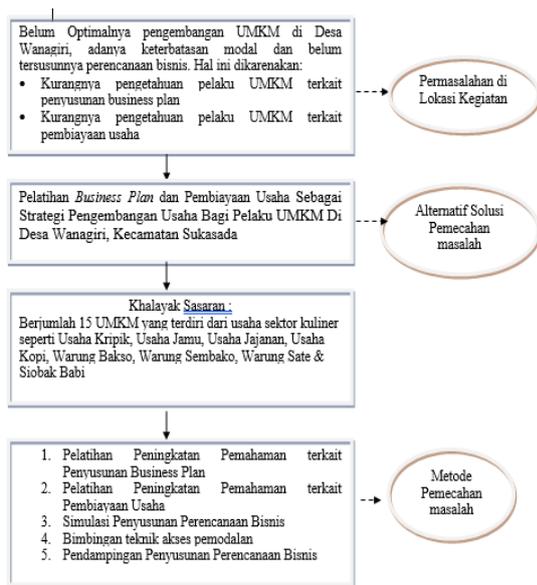
Tahap Evaluasi

Pada tahapan ini kegiatan yang dilakukan adalah:

- a. Melakukan evaluasi pemahaman pelaku UMKM tentang perencanaan bisnis.
- b. Melakukan evaluasi pemahaman pelaku UMKM tentang pembiayaan usaha

- c. Tersusunnya dokumen perencanaan bisnis yang terdiri dari profil usaha, produk/layanan, analisis pasar, strategi pemasaran, dan rancangan biaya.

Khalayak sasaran strategis pada kegiatan ini adalah Pelaku UMKM di Desa Wanagiri Berjumlah 15 UMKM yang terdiri dari usaha sektor kuliner seperti Usaha Kripik, Usaha Jamu, Usaha Jajanan, Usaha jahit dan Usaha Kopi. Untuk dapat menjawab permasalahan yang terjadi dan mewujudkan tujuan dari kegiatan ini maka kerangka pemecahan masalah dari kegiatan ini adalah sebagai berikut:



Gambar 2. Kerangka Pemecahan Masalah

Dalam tahap evaluasi yang dilakukan adalah: Evaluasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan mencakup dua hal, yakni: (1) Peningkatan pemahaman pelaku UMKM terkait perencanaan bisnis, (2) Peningkatan komitmen Pelaku UMKM dalam untuk mulai mempraktikkan dan mendiskusikan perencanaan bisnis mereka. Indikator keberhasilan kegiatan ini diadaptasi dan dikembangkan dari Susetiawan, dkk (2018) adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Rancangan Evaluasi

No.	Rincian	Target Capaian
1.	Peningkatan Pemahaman Pelaku UMKM terkait perencanaan bisnis	>75%

2	Peningkatan Pemahaman Pelaku UMKM terkait pembiayaan usaha	>75%
3	Terbangunan komitmen pelaku UMKM untuk mulai mempraktikkan dan mendiskusikan perencanaan bisnis mereka	>75%

Instrumen lain yang digunakan untuk mengukur kemampuan pelaku UMKM dalam perencanaan bisnis adalah *counter draft* rencana bisnis. Dalam *counter draft* tersebut, apakah telah menyajikan profil usaha, produk/layanan, analisis pasar, strategi pemasaran, dan rancangan biaya.

Hasil dan Pembahasan

UMKM berfungsi dan berperan sangat besar dalam kegiatan ekonomi masyarakat. Namun, berbagai permasalahan muncul seiring dengan perkembangannya. Permasalahan yang paling mendasar adalah rendahnya produktivitas yang disebabkan oleh rendahnya kualitas sumber daya manusia salah satunya dalam bidang manajemen keuangan dan bisnis.

Perencanaan Bisnis merupakan tahapan awal yang sebaiknya disiapkan oleh pemilik UMKM dan juga merupakan blueprint usaha dan sebagai alat untuk mencari sumber pendanaan. Dalam menjalankan roda bisnis, setiap usaha memerlukan pendanaan yang memadai. Pendanaan dapat berasal dari sumber internal berupa modal sendiri dan juga berasal dari sumber eksternal berupa pinjaman. Salah satu alternatif pembiayaan yang disediakan oleh industri keuangan digital (*FinTech*) yakni *peer-to-peer lending* (*P2P lending*) dapat dijadikan solusi pendanaan untuk sektor usaha kecil hingga menengah.

Pemahaman pelaku usaha yang memadai tentang perencanaan bisnis sangat diperlukan untuk meningkatkan pemahaman terkait bidang usaha yang akan dijalankan, potensi produk, kemungkinan perkembangan di masa depan, peluang pasar dan penyesuaian produk dengan perubahan pasar, selain itu juga untuk memahami strategi pemasaran yang akan dijalankan mengenai target pembeli, target penjualan yang merupakan hasil analisa pasar, serta mampu membuat keputusan sumber pendanaan sebagai unsur penting dalam sebuah rencana bisnis, sehingga hal ini nantinya dapat

memberikan dampak positif terhadap keberlangsungan usaha. Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini bertujuan untuk membantu pelaku usaha mikro dalam menyusun perencanaan bisnis, membantu merencanakan sumber dana untuk pengembangan usaha dan membantu melakukan pengendalian keuangan usaha.

Pada bagian ini akan dipaparkan mengenai gambaran umum dan data yang diperoleh selama pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Kegiatan ini dilakukan dengan metode ceramah, pelatihan, dan pendampingan. Kegiatan pengabdian masyarakat ini berupaya untuk membantu pemilik bisnis dalam menyusun *business plan* pada usahanya serta membantu pemilik bisnis dalam menggali akses pemodal dalam pembiayaan usahanya agar usaha yang dijalankan dapat berkembang dengan optimal.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diawali dengan tahap persiapan yakni penyiapan berbagai administrasi yang mungkin diperlukan, koordinasi dengan perangkat desa di Desa Wanagiri, penyiapan materi pelatihan, penyiapan narasumber, dan penyiapan jadwal pelatihan. Koordinasi tim pengabdian beserta kepala desa wanagiri ditunjukkan pada gambar 3 berikut.



Gambar 3. Koordinasi Pelaksanaan Kegiatan dengan Perangkat Desa

1. Kegiatan Edukasi Perencanaan Bisnis dan Pembiayaan Usaha

Pada tahap awal kegiatan, para pelaku usaha di desa wanagiri diberikan materi terkait dengan perencanaan bisnis dan pembiayaan usaha. Setelah itu pelaku usaha dan pematery melakukan diskusi terkait perencanaan bisnis dan pembiayaan usaha. Kegiatan ini diawali dengan pemberian sambutan oleh kepala desa wanagiri yang sangat mengapresiasi kehadiran tim pengabdian untuk berbagi pengetahuan kepada para pelaku usaha di Desa Wanagiri. Pada sambutannya, Kepala Desa Wanagiri menjelaskan permasalahan usaha yang tengah dihadapi para pelaku usaha diantaranya keterbatasan manajemen usaha yang menghambat pengembangan usaha serta berharap kegiatan pelatihan ini dapat memberikan manfaat untuk mengatasi permasalahan tersebut. Kepala desa juga menyampaikan harapannya agar kegiatan pelatihan ini dapat terus berlanjut untuk tahun-tahun berikutnya.



Gambar 4. Sambutan Kepala Desa Wanagiri

Kegiatan ini dihadiri oleh Perangkat Desa dan Pelaku Usaha di Desa Wanagiri. Pemaparan materi terkait Perencanaan Bisnis dan Pembiayaan Usaha disampaikan oleh Nyoman Ayu Wulan Trisna Dewi, S.E., M.Sc selaku ketua pengabdian. Topik pada materi pertama ini diarahkan pada pentingnya perencanaan bisnis sebagai blueprint usaha dan sebagai alat untuk mencari sumber pendanaan. Selanjutnya materi yang kedua membahas terkait pembiayaan usaha dengan menjelaskan berbagai sumber pendanaan yang dapat dimanfaatkan oleh pelaku usaha untuk membiayai usahanya, yang pada kesempatan ini diperkenalkan terkait pinjaman online yang sudah diotorisasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).



Gambar 5. Pemaparan Materi terkait Perencanaan Bisnis dan Pembiayaan Usaha

Antusiasme peserta sangat baik ditujukan dengan pertanyaan-pertanyaan yang diajukan saat sesi diskusi serta penyampaian keluhan yang berkaitan dengan permasalahan modal yang sebelumnya pelaku usaha memanfaatkan jasa keuangan lainnya dalam perolehan pendanaan dengan bunga sangat tinggi serta ketakutan untuk meminjam modal melalui pinjaman online.

Hasil evaluasi yang telah dilakukan untuk mengukur keberhasilan kegiatan ini adalah meningkatnya pengetahuan dan pemahaman pelaku usaha tentang perencanaan bisnis dan meningkatnya pemahaman pelaku usaha terkait pembiayaan usaha melalui pendanaan secara digital.

Untuk mengukur tingkat keberhasilan kegiatan edukasi terkait perencanaan bisnis dan pembiayaan usaha, setelah pelaksanaan kegiatan diadakan survei terhadap para peserta untuk menjawab beberapa pertanyaan terkait perencanaan pembangunan secara partisipatif. Hasilnya menunjukkan bahwa 85% peserta mampu menjawab dengan benar pertanyaan terkait perencanaan bisnis dan pembiayaan usaha.

Hasil yang diharapkan dari pemahaman peserta terkait perencanaan bisnis dan pembiayaan usaha adalah para pelaku usaha memahami urgensi dan manfaat dari

penyusunan perencanaan bisnis serta perolehan pendanaan modal dari lembaga keuangan yang sudah terotorisasi sehingga hal ini dapat dimanfaatkan oleh pelaku usaha untuk melakukan pengembangan usaha secara optimal.

2. Kegiatan Pelatihan Penyusunan Business Model Canvas dan Penggunaan Aplikasi Digital Lending

Pelatihan perencanaan bisnis dan penggunaan aplikasi digital lending dilakukan berupa simulasi dan praktek, dimana peserta yang hadir terdiri dari pelaku usaha di desa wanagiri yang akan mempraktekan perencanaan bisnis dan menggunakan salah satu aplikasi digital lending. Kegiatan ini dipandu oleh mahasiswa sebagai anggota tim pengabdian yang didampingi juga oleh ketua tim pengabdian. Dalam simulasi ini digunakan Business Model Canvas untuk menyusun perencanaan bisnis dan aplikasi digital lending yang tersedia di playstore pelaku usaha.

BMC merupakan sebuah alat untuk menyederhanakan konsep model bisnis yang kompleks agar dapat dimanfaatkan oleh organisasi bisnis untuk membuat, mendiskusikan, dan memahami sebuah model bisnis yang lebih sistematis. Dengan menggunakan BMC, peserta diminta untuk mendiskusikan beberapa elemen penting dalam penyusunan perencanaan bisnis melalui bisnis model canvas ini. Terdapat Sembilan elemen penting yang mendukung kemajuan usaha, diantaranya:

1. Customer Segment. Dalam elemen ini, peserta diminta untuk mengidentifikasi target pasar yakni siapa konsumen yang dituju. Misalnya untuk usaha keripik, konsumen yang dituju adalah anak-anak, pelajar, mahasiswa dan masyarakat umum.
2. Value Proposition. Elemen ini berkaitan dengan apa yang ditawarkan kepada konsumen. Misal untuk usaha kripik yang memiliki kualitas rasa yang enak, teksturnya renyah, tanpa pengawet dan rasa yang bervariasi dari yang manis hingga pedas, serta ukuran yang kecil hingga besar.
3. Channel. Elemen ini berkaitan dengan sarana untuk memasarkan produk. Misalnya melalui kontak pelaku usaha, dititip di warung-warung, ataupun memanfaatkan sosial media.
4. Customer Relationship. Elemen ini berkaitan dengan bagaimana cara pelaku

- usaha menjalin hubungan dengan para konsumennya. Misalnya dengan memberikan diskon kepada konsumen yang membeli dalam jumlah yang banyak.
5. Revenue Stream. Elemen ini berkaitan dengan pendapatan yang diperoleh dari pelanggan. Pendapatan usaha yang diperoleh berasal dari penjualan produk dengan harga yang terjangkau.
 6. Key Partnership. Elemen ini berkaitan dengan rekan Kerjasama. Misal dalam usaha kripik ini menjalin kerja sama dengan beberapa warung atau toko yang digunakan untuk menitip produk yang dijual ataupun toko-toko ataupun petani langsung sebagai pemasok bahan baku untuk pembuatan kripik.
 7. Key Activities. Elemen ini berkaitan dengan kegiatan utama yang dilakukan misal pembelian bahan baku untuk memproduksi keripik, menerima pesanan dari pelanggan, dan mempromosikan produk yang dijual.
 8. Key Resources. Elemen ini berkaitan dengan sumber daya yang diperlukan dalam menjalankan usaha. Misalnya sumber daya manusia, alat, dan bahan yang digunakan untuk menghasilkan produk.
 9. Cost Structure. Elemen ini berkaitan dengan komposisi biaya untuk menentukan harga jual produk kepada konsumen. Adapun biaya yang dikeluarkan misalnya pembelian bahan baku, tenaga kerja, biaya pengiriman, biaya pemasaran, dan biaya lainnya.

Setelah memahami dengan baik dan mampu menyusun perencanaan bisnis berbasis BMC, peserta selanjutnya dilatih untuk menggunakan aplikasi digital lending untuk pemodalannya. Dalam pelatihan penggunaan aplikasi digital lending, peserta diminta untuk mengunduh dan menginstal salah satu aplikasi digital lending yang tersedia di ponsel pintar masing-masing. Selanjutnya dipandu untuk melengkapi administrasi yang diminta untuk proses pendaftaran sampai pada akhirnya muncul nominal pendanaan yang dapat diperoleh oleh pelaku usaha beserta tingkat bunga pinjamannya. Dengan demikian pelaku usaha dapat mempertimbangkan Lembaga keuangan yang dituju untuk membantu pemodalannya tentunya dengan bunga yang paling rendah dan proses yang mudah.



Gambar 6. Pelatihan Penyusunan Perencanaan Bisnis dan Penggunaan Fintech Lending

Hasil evaluasi dari kegiatan ini adalah peserta aktif dalam menyampaikan permasalahan-permasalahan yang sering dialami dalam menjalankan bisnisnya. Dengan mampu memetakan 9 elemen penting dalam model bisnis, pelaku usaha berpendapat hal-hal yang dijalankan dalam bisnis lebih terstruktur dan sistematis.

Untuk mengukur tingkat keberhasilan kegiatan pelatihan penyusunan perencanaan bisnis dan pendanaan digital, setelah pelaksanaan kegiatan pelatihan diadakan survei terhadap para peserta pelatihan, dimana hasilnya menunjukkan bahwa sebagian besar peserta (80%) telah mampu menyusun draft perencanaan bisnis dan menyatakan berkomitmen untuk menyusun perencanaan bisnis secara berkelanjutan karena meyakini perencanaan ini bermanfaat sebagai acuan dalam menjalankan usaha serta (85%) telah mampu mengaplikasikan pinjaman digital melalui ponsel pintarnya masing-masing dan berkeinginan melakukan pinjaman digital dikarenakan prosesnya mudah serta tingkat bunga yang lebih rendah dibandingkan bunga pinjaman yang selama ini dibayarkan oleh pelaku usaha.

3. Kegiatan Pendampingan

Pendampingan perencanaan pembangunan dilakukan oleh seluruh tim pengabdian yang juga didampingi oleh mahasiswa. Berbagai bentuk pelayanan diberikan kepada mitra yang dalam hal ini adalah pelaku usaha secara intensif untuk mendapatkan informasi-informasi yang

memadai terkait dengan penyusunan perencanaan bisnis dan pendanaan usaha sehingga mampu meningkatkan produktivitas usaha.

Instrumen lain untuk menilai keberhasilan kegiatan pengabdian ini adalah berupa perencanaan bisnis dengan business model canvas yang telah mengakomodasi kesembilan elemen penting dalam menjalankan usaha. Selain itu, para pelaku usaha sudah mampu untuk mengaplikasikan peminjaman modal berbasis digital melalui *fintech lending*.

Dengan demikian, kegiatan pendampingan yang dilaksanakan oleh tim pengabdian telah berhasil menterjemahkan perencanaan bisnis sebagai alat kontrol dalam menjalankan usaha serta mengatasi permasalahan pendanaan yang selama ini dialami oleh pelaku usaha.



Gambar 7. Pendampingan Penyusunan Perencanaan Bisnis menggunakan BMC dan Penggunaan Aplikasi Digital Lending

Program kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang mengambil topik tentang pelatihan dan pendampingan perencanaan bisnis dan pembiayaan usaha mampu meningkatkan pemahaman pelaku usaha terkait penyusunan perencanaan bisnis yang mengedepankan sembilan elemen penting

dalam menjalankan bisnis serta pemahaman pelaku usaha terkait sumber pendanaan yang dapat diperoleh secara online dengan administrasi yang sederhana dan mengatasi ketakutan pelaku usaha. Dengan adanya perencanaan bisnis yang baik serta modal yang memadai hal ini dapat bermanfaat guna meningkatkan produktivitas dan pengembangan usaha. Keberhasilan pelaksanaan kegiatan ini dapat terwujud berkat kerja sama yang baik dan sinergis antara anggota tim pengabdian dan perangkat desa Wanagiri yang telah menyediakan fasilitas yang memadai dalam menunjang kegiatan pelatihan dan pendampingan serta partisipasi aktif pelaku usaha yang bersemangat untuk mengikuti serangkaian kegiatan pengabdian ini.

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang mengambil tema mewujudkan strategi pengembangan usaha melalui pelatihan dan pendampingan penyusunan perencanaan bisnis dan pembiayaan usaha kepada para pelaku usaha di Desa Wanagiri berjalan dengan lancar dan baik. Kegiatan tersebut banyak memberi manfaat kepada pelaku usaha yang mengikuti pelatihan karena kegiatan ini memberikan pengaruh pada peningkatan pemahaman terkait perencanaan bisnis dan pembiayaan usaha yang berdampak pada mempertahankan keberlanjutan usaha serta upaya pengembangan usaha.

Dengan melihat manfaat yang sangat baik dari adanya kegiatan ini, maka diharapkan kegiatan serupa juga dapat dilaksanakan pada lingkup yang lebih luas dalam rangka meningkatkan produktivitas, pengembangan, dan keberlanjutan usaha sehingga UMKM bisa naik kelas yang berdampak pada kontribusi yang semakin besar terhadap perekonomian Indonesia.

DAFTAR RUJUKAN

- Darmawan, N. A. S., Suwena, K. R. and Wiguna, I. G. N. H. (2020) 'Edukasi inklusi keuangan berbasis fintech bagi para pelaku umkm di desa sangsit kabupaten buleleng', *Proceeding Senadimas Undiksha*, pp. 1260–1267
- Hanifa, F., Sastika, W., Disastra, G., Wahyuningtyas, R., Dewi, A. S., Muslih, M., ... & Kurnia, K. (2021). Pelatihan Business Plan Bagi Pelaku

- UMKM Di Kelurahan Sukaluyu Kecamatan Cibeunying Kota Bandung. *Jurnal Industri Kreatif dan Kewirausahaan*, 4(1).
- Hardilawati, W. Laura (2020) 'Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19', *Jurnal Akuntansi dan Ekonomika*, 10(1), pp. 89–98. doi: 10.37859/jae.v10i1.1934.
- Leiwakabessy, P., & Lahallo, F. F. (2018). Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai Solusi dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha pada UMKM Kabupaten Sorong. *Journal of Dedication to Papua Community (J-DEPACE)*, 1(1), 11-21.
- Ningsih, D. R. (2020) 'Peran Financial Technology (Fintech) Dalam Membantu Perkembangan Wirausaha UMKM', *Prosiding Seminar Nasional Pendidikan Program Pascasarjana Universitas Pgri Palembang*, pp. 270–277.
- Rizal, M., Maulina, E. and Kostini, N. (2018) 'Fintech Sebagai Salah Satu Solusi Pembiayaan Bagi Umkm', *AdBispreneur : Jurnal Pemikiran dan Penelitian Administrasi Bisnis dan Kewirausahaan*, 3(2), pp. 89–100.
- Rumondang, A. (2018) 'The Utilization of Fintech (P2P Landing) as SME's Capital Solution in Indonesia: Perspective in Islamic Economics (Qirad)', *International Conference of Moslem Society*, 2, pp. 12–22. doi: 10.24090/icms.2018.1818.
- Supriadi, Y. (2020). Pelatihan Layanan Urunan Dana (Equity Crowdfunding) Sebagai Alternative Sumber Pendanaan UMKM Untuk Naik Kelas. *Jurnal Abdimas*, 4(3), 231-240.
- Susetiawan, S., Mulyono, D. C., & Roniardian, M. Y. (2018). Penguatan Peran Warga Masyarakat Dalam Perencanaan, Penganggaran, dan Evaluasi Hasil Pembangunan Desa. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (Indonesian Journal of Community Engagement)*, 4(1), 109-118.
- Thaha, A. F. (2020) 'Dampak Covid-19 Terhadap UMKM di Indonesia', *Jurnal Brand*, 2(1), pp. 147–153