

PENYULUHAN PERENCANAAN USAHA BAGI KELUARGA PENERIMA BANSOS DI KEL. LUBUK MINTURUN- SEI.LAREH, KOTA PADANG

Ash Shadiq Egim^{1*}, Lisa Fitriani
Rahman², Riche Fermayani³,
Romi Rianto Harahap⁴, Alyani
Atsarina⁵

^{1,3)}Manajemen, STIE Perbankan
Indonesia

^{2,4,5)}Akuntansi, STIE Perbankan
Indonesia

Article history

Received : 31 Oktober 2022

Revised : 1 November 2022

Accepted : 30 November 2022

*Corresponding author

Ash Shadiq Egim

Email : 2shadiq2@gmail.com:

Abstrak

Masalah utama yang masih ada pada masyarakat Indonesia saat ini yaitu kemiskinan dan ketimpangan ekonomi sehingga ekonomi harus tetap tumbuh. Masyarakat yang tergolong rumah tangga miskin banyak menjalankan usaha mikro sebagai upaya untuk meningkatkan pendapatan. Beberapa diantaranya ada yang berhasil dalam menjalankan usahanya sehingga bisa menambah pendapatan, disamping itu tidak sedikit juga yang usahanya terhenti atau sering berganti usaha yang dikarenakan tidak mampu menghasilkan laba yang memadai karena kurangnya perencanaan sebuah usaha. Perencanaan yang tepat dibutuhkan oleh setiap usaha agar dapat meminimalisir risiko dari kerugian yang mungkin akan terjadi. Kegiatan ini bertujuan agar dapat memberikan pemahaman dan motivasi kepada peserta tentang merencanakan dan cara menilai kelayakan ide sebuah usaha dengan memanfaatkan potensi yang ada, merencanakan keuangan usaha dengan baik, merencanakan pemasaran usaha dan cara mengelola keuangan usaha. Terkait dengan metode pada kegiatan ini yaitu dengan *sharing* informasi dan pengetahuan, diskusi terkait permasalahan yang ada. Selama proses kegiatan dapat ketahui terjadi perkembangan dalam pemahaman peserta, dimana mereka sudah mampu memahami dengan baik pentingnya merencanakan usaha dan bagaimana cara melakukannya. Hasil PKM ini bisa meningkatkan kesadaran pemahaman dan pengetahuan dari peserta mengenai merencanakan usaha agar usaha tersebut berjalan baik dan membantu perekonomian keluarga.

Kata Kunci: Perencanaan Usaha; Penerima Bantuan Sosial; Penyuluhan

Abstract

The main problems in Indonesian society today are poverty and economic inequality, so the economy must continue to grow. Many people belonging to poor households run micro-enterprises to increase income. Some of them have succeeded in running their business to increase their income. Besides that, there are also quite a few whose businesses have stopped or often changed businesses due to not being able to generate adequate profits due to a lack of business planning. Proper planning is needed by every business in order to minimize the risk of losses that might occur. This activity aims to provide participants with understanding and motivation about planning and to assess the feasibility of a business idea by utilizing existing potential, planning business finances well, planning business marketing, and how to manage business finances related to the method in this activity, namely by sharing information and knowledge, discussing existing problems. During the activation process, there has been a development in the participants' understanding, where they can understand well the importance of planning a business and how to do it. The results of this activity can increase participants' understanding, knowledge, and awareness regarding planning a business so that the business runs well and helps the family's economy.

Keywords: Business Planning, Social Assistance Recipients, Counseling

Copyright © 2023 Ash Shadiq Egim, Lisa Fitriani Rahman, Riche Fermayani,
Romi Rianto Harahap, Alyani Atsarina

PENDAHULUAN

Tindak lanjut dari kegiatan PKM sebelumnya yaitu Penyuluhan tentang Menumbuhkan Motivasi Penerima Bansos dalam Berwirausaha Di Kel.LB. Minturun di Masa Pandemi Covid-19, maka kami melaksanakan penyuluhan tentang perencanaan usaha sebagai lanjutan untuk kemajuan masyarakat disekitar yaitu mitra

sasaran PKM penerima Bansos yang berada di Kel. Lb Minturun, Kec. Koto Tengah, Kota Padang. Persiapan yang dilakukan tim PKM dalam mendukung kegiatan ini yaitu menyiapkan materi penyuluhan. Hasil kegiatan PKM yang dilaksanakan sebelumnya menyimpulkan bahwa terjadi peningkatan pengetahuan serta minat peserta dalam berwirausaha, maka selanjutnya diberikan penyuluhan untuk merencanakan usaha.

Akibat lemahnya perekonomian membuat ibu-ibu terlibat dalam usaha meningkatkan ekonomi keluarga yaitu dengan bekerja seperti berdagang, menjadi buruh, atau membuka usaha agar mendapatkan penghasilan. Ibu rumah tangga yang umumnya belum berpengalaman bekerja perlu untuk ditingkatkan kemampuannya sehingga pekerjaan yang dilakukan dapat berjalan dengan baik dan membantu perekonomian keluarga. Pendapat ini sejalan dengan (Caturiyani et al., 2021) ibu rumah tangga perlu diberikan arahan, motivasi, pengetahuan tentang usaha, pelatihan keterampilan dan penyuluhan dalam merencanakan usaha untuk membekali mereka agar usaha yang dijalankan berkembang dan dapat memajukan ekonomi keluarga.

Masyarakat yang menerima bantuan sosial adalah keluarga miskin dan perlu usaha dalam meningkatkan keuangan keluarga. Pada provinsi Sumatera Barat, terkhusus di Kota Padang dimana jumlah masyarakat yang menerima Bansos lebih banyak dari kab/kota lainnya yang ada di Sumatera Barat di Kel. Lb Minturun-Sei. Lareh adalah salah satu kelurahan yang berada di Kec. Koto Tengah, Kota Padang yang warganya cukup banyak sebagai penerima Bansos, dengan demikian masih banyak warganya dalam kategori menengah kebawah. Keadaan ini diperparah dengan adanya pandemi Covid—19 yang sangat berdampak pada warga kurang mampu dalam hal pendapatan. Sebagian besar mereka menjadi petani, pedagang, dan buruh. Latar belakang pekerjaan tersebut berhubungan juga dengan rata-rata pendidikan masyarakat kurang mampu di Kel. Lubuk Minturun hanya sampai pada jenjang SMP saja.

Berdasarkan survey awal dan wawancara dengan penerima bansos dan ketua RT setempat, para penerima bansos di Kel. Lubuk Minturun banyak yang membuka usaha seperti berdagang, membuka warung, membuat kue, usaha bibit bunga, akan tetapi belum menghasilkan keuntungan yang cukup bagus bahkan ada yang menutup usahanya dikarenakan modal yang terpakai atau tidak mampu bersaing. Dari hasil wawancara tersebut mereka umumnya belum melakukan perencanaan yang matang sebelum melakukan usaha. Seperti tidak memperhatikan usaha apa yang sebaiknya dilakukan dengan menyesuaikan kondisi sekitar dan target pasar, belum optimal dalam merencanakan keuangan usaha dan belum memahami pemasaran usaha. Disisi lain banyak diantara mereka yang masih ber umur 25-45 tahun yang berpotensi dalam menjalankan usaha. Selain itu banyak potensi di daerah tersebut yang berpotensi untuk dijadikan usaha seperti adanya wisata pemandian lubuk minturun, usaha bibit dan bunga, serta banyak peluang lain yang dapat dikembangkan menjadi sebuah usaha.

Menurut Munawaroh, (2016) dalam memulai usaha, salah satu kunci suksesnya yaitu kemampuan mengeluarkan ide atau gagasan yang bagus dan inovatif. Tentunya harus memiliki nilai ekonomi tinggi yang dituangkan dalam bentuk perencanaan usaha yang matang tetapi realistis. Pada rencana bisnis tersebut berisikan tentang bagaimana alokasi terhadap sumber daya, memperhatikan faktor-faktor kunci usaha, serta mengelola masalah dan peluang yang ada. Tidak mudah membuat rencana bisnis, banyak yang mempunyai rencana bisnis cemerlang dengan nilai komersial yang tinggi akan tetapi ide tersebut hanya sekedar lewat apabila tidak ditulis kemudian dikomunikasikan dengan pihak lain. Tujuan dari perencanaan usaha adalah agar dapat mendefinisikan bisnis dan menjelaskan bagaimana usaha tersebut mampu berjalan di pasar saat ini Hadian, (2021).

Menurut Robbins, (2016) perencanaan merupakan proses dengan melibatkan penentuan sasaran organisasi, menyusun strategi dalam mencapai sasaran tersebut, dan pengembangan hierarki rencana dengan menyeluruh dengan tujuan mengintegrasikan kegiatan. Perencanaan usaha yaitu sebuah rencana strategis yang dilakukan agar bisa tercapai target. Jika mampu dalam membuat sebuah perencanaan usaha yang baik serta sesuai dengan latar belakang, bisa menjadi tolak ukur kesiapan untuk terjun dalam dunia bisnis

dan menghadapi persaingan yang ketat serta penuh resiko (Munawaroh, 2016). Dalam menjalankan perencanaan usaha, butuh komponen perencanaan yang tepat sehingga bisnis bisa dijalankan secara baik. Rencana usaha yang dibuat dengan tepat dapat meminimalkan risiko yang mungkin terjadi saat usaha berjalan. Menurut Trisninawati, (2014) cukup sulit membuat dan menyusun rencana usaha bagi sebagian besar orang yang baru memulai usaha, berbeda halnya bagi yang sudah berpengalaman tidak terlalu sulit dalam menyusun perencanaan sebuah bisnis.

Berdasarkan penjelasan diatas sebagai tindak lanjut PKM sebelumnya dan wujud kepedulian terhadap masyarakat kami dari STIE Perbankan Indonesia melakukan PKM tentang "Penyuluhan Perencanaan Usaha Bagi Keluarga Penerima Bansos Di Kel. Lubuk Minturun-Sei.Lareh, Kota Padang." Program yang dilakukan saat ini berupa penyuluhan yaitu memberikan pemahaman dan informasi terkait perencanaan usaha. Ini dikarenakan agar peserta memahami dan mengetahui terlebih dahulu akan pentingnya perencanaan usaha dan bagaimana cara melakukannya. Pada PKM selanjutnya direncanakan akan diberikan pendampingan dalam melakukan rencana usaha. Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penulisan ini yaitu peserta mampu merencanakan dan menilai apakah ide usaha tersebut layak dijalankan dengan potensi daerah yang ada, peserta dapat merencanakan keuangan dalam usaha dengan baik, peserta memahami dan memiliki gambaran dalam merencanakan pemasaran usaha, para peserta dapat memahami bagaimana mengelola keuangan dengan baik di sebuah usaha.

Manfaat karya tulis ini sebagai salah satu solusi bagi keluarga agar bisa merencanakan usaha dengan baik dalam mendukung ekonomi keluarga, dengan demikian akan berdampak pada peningkatan ekonomi masyarakat. Manfaat kegiatan adalah dengan penyuluhan ini akan memberikan semangat dan pemahaman peserta untuk merencanakan usaha termasuk menilai kelayakan usaha yang dijalankan. Sehingga dengan usaha tersebut akan menambah penghasilan keluarga dan bisa menyerap tenaga kerja dan akhirnya akan mengurangi pengangguran. Adanya kegiatan ini dapat mendukung pemerintah dalam meningkatkan ekonomi dengan semakin bertambah masyarakat yang membuka usaha dengan perencanaan yang matang.

METODE PELAKSANAAN

Sasaran PKM ini adalah ibu-ibu yang menerima Bansos di Kel. Lb minturun-Sei.Lareh dengan kondisi ekonomi kurang mampu dan jumlah peserta 25 orang. Peserta pada kegiatan ini berpotensi dalam membuka usaha. Kegiatan ini dilaksanakan pada Jum'at, 14 Oktober 2022 pada jam 08.00-Selesai bertempat di rumah peserta di RT 001/RW 004.

Metode yang dilakukan pada PKM ini yaitu: a) *Transfer of Knowledge*, dimana peserta diberikan informasi dalam perencanaan usaha; b) *Analisis SWOT Kelayakan usaha*, Peserta juga dibekali dalam mengenal potensi usaha di sekitarnya, perencanaan keuangan dan pemasaran kemudian menganalisis dan dipecahkan secara bersama; c) *Group Discussion*, peserta diberikan kesempatan memahami materi dan berdiskusi. Susunan acara dalam pelaksanaan PKM ini diuraikan dalam tabel 1 di bawah ini. Dalam melakukan valuasi pada kegiatan ini tahapannya sebagai berikut:

1. Evaluasi Pra Kegiatan

Setelah materi selesai dengan baik, diberikan pertanyaan untuk peserta yaitu ibu-ibu yang menerima bantuan sosial dan kemudian dievaluasi tentang metode termasuk materi yang nantinya akan disampaikan saat penyuluhan, dengan demikian materi yang disajikan bisa lebih mudah untuk diterima dan cocok untuk kebutuhan.

Tolak ukurnya: untuk melihat keberhasilan metode serta materi yang disajikan dilakukan dengan pemberian kuisioner dan interview guide kemudian diajukan kepada peserta.

2. Evaluasi saat berlangsung kegiatan

Tahapannya adalah: 1) Evaluasi dari hambatan-hambatan yang terjadi ketika penyampaian materi dan hal-hal teknis lainnya; 2) Evaluasi tentang tentang kelayakan akan bahan yang diberikan ; 3)Evaluasi terhadap kemampuan penerimaan materi dari peserta.

Tolak ukurnya: Saat menilai apakah berhasil atau tidaknya metode serta materi yang diberikan dilakukan dengan memberikan daftar pertanyaan dan wawancara kepada peserta tersebut.

3. Evaluasi tentang kemampuan para peserta

Selama penyuluhan dan konsultasi dilapangan, maka peserta dibagi dalam tiga peringkat, yaitu sebagai berikut: a) Peringkat I: peserta dengan kemampuan diatas rata-rata; b) Peringkat II: peserta yang dianggap memiliki kemampuan rata-rata; c) Peringkat III: para peserta yang dianggap memiliki kemampuan dibawah rata-rata.

4. Evaluasi akhir

Secara keseluruhan dari pelaksanaan PKM ini, akan dinilai apasaja faktor-faktor penghambat dan pendorong dalam pelaksanaan. Ini dilakukan dengan mengumpulkan data saat bimbingan dan pelatihan sejak tahap awal sampai akhir. Data tersebut kemudian dianalisis agar dapat diketahui faktor-faktor yang dapat mendorong penyuluhan mengenai perencanaan usaha bagi keluarga penerima bansos di kel. Ib minturun kota padang.

Tabel 1. Susunan Acara

WAKTU	KEGIATAN	PELAKSANA
08.00–08.10	Pembukaan	Pembawa Acara
08.10–08.30	Sambutan	Ketua RT 001/RW 004
08.30–08.45	Evaluasi Pendahuluan	Lisa Fitriani Rahman, SE., M. Si
08.45–09.30	Materi 1 “Merencanakan dan menilai kelayakan ide usaha dengan potensi yang tersedia”	Riche Fermayani, S. Kom, SE., MM
09.30–10.00	Diskusi	Alyani Atsarina, SE. I, M.Si
10.00–10.45	Materi 2 “Perencanaan Keuangan dan pemasaran usaha”	Ash Shadiq Egim, SE., MM
10.45–11.15	Diskusi	Ash Shadiq Egim, SE.,MM
11.15–12.00	Istirahat	-
12.00–12.30	Pembahasan Studi Kasus	Romi Rianto Harahap, SE.,MM
12.30–12.45	Kesimpulan dan Evaluasi Akhir	Ash Shadiq Egim, SE.,MM

Solusi yang ditawarkan kepada mitra dengan metode *Transfer of Knowledge*, Analisis kelayakan usaha, dan *Group Discussion*, peserta terlebih dahulu akan memahami pentingnya perencanaan dalam usaha, setelah itu mengetahui cara dalam menganalisis kelayakan usaha dan untuk memastikan semua peserta sudah memahami dan tujuan kegiatan tercapai maka diadakan diskusi/ tanya jawab. Kedepannya setelah kegiatan ini para pelaku usaha mikro dapat berkembang usahanya dan lebih maju lagi.

HASIL PEMBAHASAN

Pelaksanaan PKM ini dilaksanakan dalam beberapa tahapan. Diawali dengan tahapan pembukaan, yaitu tim dosen dan mahasiswa memperkenalkan diri dan kemudian salah satu memberikan sambutan. Selanjutnya, Tim PKM melakukan evaluasi pra kegiatan yaitu sebelum pemberian materi. Hal ini bertujuan agar wawasan dan pengetahuan peserta mengenai perencanaan usaha dapat diukur. Kegiatan ini dengan memberikan kuesioner untuk diisi peserta. Setelah itu disampaikan materi tentang merencanakan dan menganalisis kelayakan sebuah ide usaha dengan mempertimbangkan potensi yang ada di sekitar. Pemberian materi berlangsung 45 menit serta bahan materi diberikan kepada peserta, dengan demikian mereka dapat membaca lagi dengan lebih detail dan memahami dengan optimal. Kegiatan selanjutnya, sesi diskusi/Tanya jawab dan peserta kegiatan diberi kesempatan untuk mengajukan pertanyaan atau mengemukakan pendapatnya. Selama kegiatan tanya jawab ini peserta sangat antusias dan bersemangat,

terdapat 5 orang yang bertanya tentang bagaimana mencari ide usaha, menilai kelayakan usaha. Setelah itu pemateri menjawab pertanyaan semua peserta. Kemudian dilanjutkan dengan materi yang kedua tentang perencanaan Keuangan dan pemasaran usaha dan juga diikuti dengan diskusi. Selanjutnya para peserta diarahkan agar dapat menyelesaikan studi kasus yang diberikan. Adapun dokumentasi dari Kegiatan dapat dilihat di gambar 1 dan 2 berikut dan adapun materi yang disampaikan yaitu:



(a) (b)
Gambar 1. Penyampaian materi (a) Foto Bersama (b)

Pengertian Perencanaan Usaha

Menurut Arifin, (2021) tidak mudah dalam membuat rencana bisnis atau usaha. Ada kalanya banyak orang yang mempunyai rencana bisnis yang cemerlang dan mempunyai nilai komersial tinggi namun ide tersebut haruslah ditulis serta dikomunikasikan dengan baik kepada pihak lain. Menurut Robbins, (2016) perencanaan merupakan suatu proses dengan melibatkan penentuan tujuan organisasi, menyusun strategi terintegrasi dalam mencapai tujuan yang sudah ditetapkan, dan melakukan pengembangan rencana agar kegiatan lebih terkoordinir dan terintegrasi. Perencanaan usaha adalah rencana strategis agar bisa mencapai tujuan dan target. Kemampuan yang baik dalam merencanakan usaha dan cocok dengan latar belakang, dapat menjadi tolak ukur kesiapan usaha tersebut masuk ke dunia bisnis dan siap bersaing ditengah iklim usaha yang ketat dan banyak resiko (Munawaroh, 2016). Dengan demikian dapat dijelaskan bahwa perencanaan usaha yaitu tindakan yang akan dilakukan saat akan memulai sebuah usaha.

Perencanaan yang tepat dalam menjalankan usaha dibutuhkan agar usaha dapat dijalankan secara baik. Perencanaan bisnis menurut Hisrich & Peter, (1995) dalam Alma, (2014) yaitu dokumen tertulis yang dibuat wirausaha yang didalamnya menggambarkan seluruh unsur-unsur baik internal, maupun eksternal. Dalam menjalankan usaha sangat dibutuhkan perencanaan tepat agar usaha berjalan baik. Beberapa yang penting diperhatikan dalam membuat perencanaan usaha yaitu prinsip kehati-hatian, faktor eksternal dan internal, pengelolaan usaha yang profesional dan sehat dan komprehensif, serta harus berfokus pada visi dan misi (Noor, 2018).

Mengidentifikasi Ide Usaha

Menurut Jujang, (2021) mengidentifikasi peluang usaha adalah tahapan penting dan harus dilakukan calon pelaku usaha. Dalam memulai usaha terdapat banyak aspek yang penting untuk di lakukan. Langkah yang pertama yaitu memanfaatkan peluang dan dilakukan pemetaan dengan baik. Bisnis atau usaha akan mudah dijalani jika didahului dengan mengidentifikasi peluang bisnis yang ada.

Dalam memunculkan ide usaha bisa didapat dengan memperhatikan kondisi sekitar. Beberapa usaha dapat dijalankan dengan memanfaatkan hasil alam dan dengan keterampilan tertentu, namun ada juga usaha yang dibuat karena keadaan lingkungan tertentu, seperti menjadi supir ojek, pemandu wisata dan

menerima jahitan. Kegiatan usaha yang banyak dan dilakukan peserta seperti memproduksi barang yaitu membuat makanan ringan, kue, dan juga ada yang berdagang sayur, serta membuka warung. Selain itu, kegiatan usaha juga dapat dengan menghasilkan jasa seperti ojek motor, memandu wisata, usaha laundry dan lainnya.

Seluruh usaha baik barang atau jasa tentunya memerlukan modal. Salah satu modal adalah bahan baku yang dikelola sedemikian rupa agar menciptakan nilai lebih dan bisa dijual. Pada usaha yang menciptakan barang, bahan baku dirubah menjadi barang jadi dengan nilai jual lebih tinggi, Seperti Ubi talas dibuat menjadi keripik talas. Pada bidang jasa, modal biasanya untuk memaksimalkan layanan yang diberikan kepada pelanggan, seperti sepeda motor tidak dirubah bentuknya akan tetapi dipakai untuk layanan transportasi. Dalam memulai usaha, diperlukan kemampuan dalam mengenali potensi/kekayaan yang ada disekitar.

Mengembangkan ide usaha dan menilai kelayakannya.

Suatu ide usaha perlu dipikirkan dengan matang agar nantinya bisa menghasilkan untung, akan tetapi hal tersebut butuh proses dan tidak bisa langsung begitu saja. Beberapa pertimbangan dalam mengembangkan ide usaha yaitu: usaha apakah yang akan dilakukan, siapakah target pembelinya, bagaimanakah untung bisa didapat nanti, apakah yang bisa menyebabkan kegagalan usahanya selama ini. Setelah mempunyai ide dalam membuka usaha, informasi harus dikumpulkan dengan lengkap terkait ide tersebut sehingga kita bisa melakukan pengembangannya. Kemudian dapat dinilai ide itu apakah bisa dilaksanakan atau tidak. Mungkin kita sudah mengetahui beberapa informasi terkait usaha tersebut, akan tetapi sebaiknya bisa dicari informasi lebih jauh seperti dengan mengunjungi pasar, bertanya pada orang, atau mendengar berita dari televisi, radio, dan lainnya.

Analisis SWOT dalam mengembangkan ide usaha dan menilai kelayakannya

Menurut (Kementerian Sosial, 2018) Dalam mengembangkan ide usaha dan menilai kelayakannya bisa digunakan analisis SWOT yang dapat dijelaskan dengan Tabel 2 berikut:

Tabel 2. Analisis SWOT

Mendukung Usaha	Menghambat Usaha
KEKUATAN: Analisis kelebihan dari usaha dibandingkan usaha lain yang sejenis. Misalnya mempunyai keterampilan/skill yang lebih baik dibanding pesaing	KELEMAHAN: Analisis kekurangan dibanding usaha lain sejenis. Misalnya tidak banyak variasi produk.
PELUANG: Analisis keadaan di luar usaha dan dapat memberikan dampak positif. Misalnya, potensi pasar besar, belum banyak pesaing, harga bahan baku murah.	ANCAMAN: Analisis keadaan di luar usaha kita dan bisa memberikan dampak negatif. Misalnya ketersediaan bahan baku terbatas, harga bahan baku naik.

Sumber: Modul P2K2, Kementerian Sosial.

Pada Tabel.2 dapat dilihat bahwa kekuatan dan peluang yang ada dapat mendukung usaha dan harus dimanfaatkan oleh pelaku usaha. Sedangkan kekurangan dan ancaman yang ada dari luar harus di atasi sehingga tidak berdampak buruk bagi usaha yang dijalankan dan bisa terus bersaing. Setelah menilai kelayakan usaha maka kita perlu tahu apakah usaha itu dapat memberikan keuntungan atau tidak.

Merencanakan keuangan usaha

Salah satu yang diperlukan dalam membuat suatu usaha yaitu modal, yang bisa berupa uang dan barang. Modal usaha dikelompokkan menjadi tiga sumber yaitu modal dari diri sendiri/pribadi, bantuan dari pihak lain, dan pinjaman. Kita dapat memanfaatkan jasa perbankan dalam meminjam yaitu dalam berupa KUR untuk modal usaha dengan biaya bunga ringan. Persyaratan umum pinjaman tersebut tentunya memiliki/akan memulai sebuah usaha.

Dalam menggunakan pinjaman untuk menambah modal usaha tentunya memunyai resiko lebih besar dari modal sendiri atau dari bantuan yang tidak perlu dikembalikan lagi. Jika tidak mampu membayarnya, misalnya karena usaha mengalami kerugian, maka akan terjerat pada utang. Maka rencanakanlah secara matang sebelum meminjam uang untuk modal usaha.

Membuat Anggaran usaha

Usaha yang baru dimulai sangat perlu kehati-hatian mengamati uang yang keluar-masuk. Diperlukan sebuah anggaran dalam menjalankan usaha dengan tujuan supaya pemasukan serta pengeluaran bisa dikendalikan dengan baik. Anggaran usaha tersebut berisi tentang memperkirakan pemasukan dan pengeluaran sebuah usaha dalam jangka waktu tertentu, baik satu minggu, bulan atau satu tahun.

Berikut beberapa contoh dalam perkiraan pemasukan-pengeluaran sebuah usaha (Kementerian Sosial, 2018):

- 1) Setelah kita membahas ide usaha dan cara mengembangkan ide serta menilai kelayakannya, sebagai contoh Ibu Lala, mulai melakukan perencanaan keuangan dalam usahanya. Sebagai modal diawal usaha, Ibu Lala meminjam Rp 150.000 tanpa bunga dari kakaknya. Walaupun demikian, ia harus kembalikan dalam satu minggu. Berapakah modal awal dari Ibu Lala?

Jawaban: Pinjaman untuk modal Rp 150.000

- 2) Ibu Lala akan berdagang 6 hari tiap minggu. Ibu Lala dapat menjual ikannya setiap hari dengan rata-rata 16 ekor yang harganya harga Rp 6.000/ekor. Berapakah uang yang didapatkan Ibu Lala seminggu nantinya?

Jawaban: Pemasukan/minggu = 6 hari x 16 ekor x Rp 6.000 = Rp 576.000

- 3) Dalam berdagang, Ibu Lala membutuhkan panci dengan harga Rp 35.000 untuk menaruh ikan masak dan kain untuk lap Rp 4.000 untuk membersihkan. Berapakah modal yang dibutuhkan ibu lala untuk membeli peralatan?

Jawaban: Panci Rp 35.000; Kain lap Rp 4.000

- 4) Pada minggu pertama berjualan, ibu lala ingin mengembalikan pinjamannya untuk modal awall sebesar Rp 150.000. Berapakah pinjaman ibu Lala yang harus dibayar?

Jawaban: pinjaman yang harus dikembalikan Rp 150.000

Merencanakan Pemasaran

Rencana keuangan yang sudah dbuat akan terlaksana sesuai harapan jika barang atau jasa terjual, jadi sangat penting dalam merencanakan bagaimana cara menarik pelanggan atau dengan merencanakan pemasaran. Dalam pemasaran ada beberapa hal yang perlu diperhatikan atau dikenal dengan bauran pemasaran. Menurut Kotler & Keller, (2009) *marketing mix* dapat yaitu sebagai gabungan variabel-variabel yang bisa dikendalikan perusahaan dengan baik untuk meningkatkan penjualan dalam pasar sasaran atau dikenal dengan istilah 4P yang merupakan kombinasi dari variabel-variabel pemasaran yang merupakan faktor internal yang berada dalam jangkauan yang dapat kontrol oleh perusahaan. Sebuah perencanaan pemasaran yang sudah matang akan membuat perusahaan terhindar dari kerugian di masa datang.

Adapun variabel-variabel pemasaran tersebut yaitu:

- 1) Produk: merupakan kombinasi dari barang dan jasa yang dibuat perusahaan kemudian ditawarkan pada target pasa. Yang menjadi komponen dari produk adalah: service dan jaminan, mutu, ciri khas, pembungkus dan brand. Pastikan barang yang dijual bermutu baik.
- 2) Harga: yaitu sejumlah biaya yang konsumen bayarkan dengan tujuan mendapatkan manfaat dari produk. Pada varibel ini sarana-sarananya yaitu: potongan harga, daftar harga, syarat kredit dan periode dalam pembayaran. Berikan harga yang bersaing kepada konsumen dengan mutu yang bagus.
- 3) Distribusi: Merupakan kegiatan perusahaan agar produk tersedia dan dapat diperoleh konsumen. Sarana-sarananya seperti transportasi, lokasi, penyaluran dan ketersediaan barang distributor dan pengecer.

- 4) Promosi: kegiatan perusahaan agar bisa mengkomunikasikan barang/jasa yang dihasilkan untuk meyakinkan target pasar agar tertarik membeli produknya. Termasuk didalam promosi yaitu penjualan personal, periklanan, publisitas dan promosi penjualan. Promosikanlah barang yang dijual setiap saat.

Terdapat beberapa kendala pada pelaksanaan kegiatan antara lain: a) Peserta agak kesulitan dalam memahami istilah umum sehingga harus disesuaikan dengan bahasa daerah dan mudah mereka pahami; b) Peserta yang semuanya masyarakat kurang mampu dan dengan keterbatasan pengetahuan belum terbiasa dalam membuat perencanaan usaha.

Pada akhir kegiatan, Tim PKM melakukan survey dengan memberikan angket dengan tujuan sebagai evaluasi tahap akhir dan menjadi tolak ukur apakah materi dipahami dengan baik. Sehingga, Tim PKM bisa melihat sejauhmana peserta memahami materi yang diberikan. Hasil evaluasi ketika sebelum dan sesudah pemberian materi, dikelompokkan dalam 3 peringkat, yaitu: a) Peringkat I: peserta yang dianggap mempunyai pengetahuan di atas rata-rata; b) Peringkat II: peserta dengan tingkat pengetahuan yang rata-rata; c) Peringkat III: peserta yang pengetahuannya dibawah rata-rata. Ketika evaluasi pertama dilakukan yaitu sebelum materi disampaikan maka diperoleh hasil berikut ini: a) Peringkat I: 4 orang; b) Peringkat II: 8 orang; c) Peringkat III: 13 orang. Dari hasil evaluasi diketahui bahwa masih kurangnya pengetahuan sebagian besar peserta dalam perencanaan usaha. Ini dapat dilihat dari hasil kuesioner yang diisi oleh peserta. Hasil evaluasi yang dilakukan setelah materi diberikan yaitu: a) Peringkat I: 15 orang; b) Peringkat II: 6 orang; c) Peringkat III: 4 orang.

Berdasarkan hasil evaluasi tersebut terjadi peningkatan pemahaman peserta terkait materi yang disampaikan. Jadi kesimpulannya bahwa kegiatan PKM yang sudah dilaksanakan bisa memberikan peningkatan pengetahuan peserta tentang perencanaan usaha bagi keluarga penerima bansos di kel. lubuk minturun-sei.lareh, kota padang. Faktor penunjang dalam pelaksanaan dan keberhasilan dari PKM ini adalah tingginya antusias peserta selama berlangsungnya kegiatan dan tingginya rasa ingin tahu peserta sehingga diskusi berjalan menarik. Mitra dan tim pelaksana saling bekerjasama sehingga terlaksana kegiatan ini dengan lancar. Luaran PKM ini bisa di lihat dibawah ini:

Tabel 3. Luaran Kegiatan

Luaran	Peringkat	Persentase Sebelum	Persentase Sesudah
Pemahaman Merencanakan Ide Usaha Dan Kelayakan	Peringkat 1	18 %	55 %
Pemahaman Merencanakan Anggaran Usaha	Peringkat 2	38 %	26 %
Pemahaman Merencanakan Pemasaran	Peringkat 3	44%	19 %

Hasil kegiatan ini pemahaman peserta mengenai merencanakan usaha menjadi lebih baik, ini dapat dilihat selama diskusi berlangsung dan hasil evaluasi yang dilakukan mengalami peningkatan. Adapun yang menjadi target luaran pada kegiatan PKM ini yaitu peserta kegiatan ini bisa membuat sebuah usaha dengan perencanaan yang matang sehingga diharapkan bisa menambah pendapatan keluarga. Dari keseluruhan peserta yang berjumlah 25 orang terdapat 12 orang yang sudah mempunyai usaha dan mereka dapat merencanakan usaha dengan lebih baik lagi agar tetap bertahan dan lebih maju. Kegiatan penyuluhan ini bisa menjadi salah satu solusi menurunkan angka kemiskinan dengan banyaknya masyarakat miskin yang mempunyai usaha. Kegiatan PKM ini bertujuan untuk meningkatkan peran dari perempuan dalam meningkatkan kesejahteraan mereka dan keluarga.

Kegiatan PKM ini memberikan dampak yang sangat bagus bagi peserta terutama dalam membuka pemikiran mereka terkait pentingnya sebuah perencanaan dalam usaha, selain itu yang semula tidak mengetahui apa jenis usaha yang akan dibuat, dengan adanya kegiatan ini lebih memahami dalam menganalisis kelayakan usaha. Kedepannya kegiatan serupa akan dilakukan mengenai pembinaan dan

pendampingan usaha pagi penerima BANSOS. Diharapkan dengan kegiatan ini para penerima BANSOS yang tergolong masyarakat miskin bisa keluar dari kemiskinan.

KESIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan PKM penyuluhan tentang perencanaan usaha bagi keluarga penerima bansos di kel. Ib minturun-sei.lareh, didapatkan kesimpulan bahwa terdapat beberapa permasalahan peserta terkait dengan menjalan usaha. Permasalahan tersebut dapat diketahui setelah memberikan angket sebelum kegiatan yang hasilnya masih kurang pemahaman peserta tentang pentingnya merencanakan usaha dan peningkatan keterlibatan peserta dapat dilakukan dengan menggunakan pendekatan partisipatori. Dari diskusi dengan peserta dan melihat potensi wilayah sekitar didapat beberapa ide usaha yang mungkin untuk diterapkan antara lain berdagang makanan, beternak ayam, kolam ikan terpal dengan memanfaatkan pekarangan rumah, berkebun bahan masakan lahan rumah, membuat makanan jajanan dan dijual di warung tepi jalan, usaha bibit bunga dan buah, ini didukung oleh daerah lbk Minturun terkenal tempat tujuan orang jika ingin membeli tanaman. Hasil kegiatan ini dapat meningkatkan pemahaman dan pengetahuan peserta mengenai merencanakan usaha agar berjalan baik untuk membantu perekonomian keluarga yang terlihat dari angket yang diberikan setelah pemberian materi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Seluruh unsur pimpinan dan dosen STIE Perbankan Indonesia atas dukungan yang diberikan. Bapak Lurah Lb Minturun-Sei. Lareh, Ketua RT 001 dan RW 004 dan semua peserta kegiatan PKM Tahun 2022.

PUSTAKA

- Alma, B. (2014). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran jasa* (14th ed.). Alfabeta.
- Arifin. (2021). PENYULUHAN PENYUSUNAN RENCANA BISNIS SEBAGAI UPAYA DESA SUNGAI RAYA MENUJU DESA WIRAUSAHA. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 5, 3056–3064. <https://doi.org/https://doi.org/10.31764/jmm.v5i6.5425>
- Caturiyani, A., Yusriani, F. A., Clarista, A. C., Ismianti, N., & Enjelika, G. (2021). Strategi Pemberdayaan Ibu Rumah Tangga Untuk Berwirausaha Guna Meningkatkan Pendapatan Ekonomi Keluarga. *Jurnal PADMA: Pengabdian Dharma Masyarakat*, 1(3). <https://doi.org/10.32493/jpdm.v1i3.11423>
- Hadian, A. (2021). PENYULUHAN BISNIS PLAN BAGI PELAKU USAHA KECIL DALAM MENGHADAPI PANDEMIK COVID-19 DI KELURAHAN MABAR KECAMATAN MEDAN DEL. *PROSIDING SEMINAR NASIONAL HASIL PENGABDIAN*, 5.
- Jujang. (2021). *Identifikasi Peluang Usaha, Begini Cara dan Tips Triknya!*
- Kementerian Sosial. (2018). *Modul PENGELOLAAN KEUANGAN DAN PERENCANAAN USAHA*. Kementerian Sosial RI.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). *Manajemen pemasaran; Jilid 1* (13th ed.). Erlangga.
- Munawaroh, M. (2016). *PERENCANAAN BISNIS*. LP3M UMY.
- Noor, C. M. (2018). Esensi Perencanaan Bisnis yang Memadai Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1, 11. <https://doi.org/https://doi.org/10.31294/jabdimas.v1i3.4112>
- Robbins, S. (2016). *Manajemen Jilid 1*. Penerbit Erlangga.

Trisninawati. (2014). Peran Rencana Bisnis Sebagai Alat Untuk Meningkatkan Keberhasilan Usaha (Studi Kasus Umkm Di Bawah Binaan Bina Darma Entrepreneurship Center (BDEC). *Proceeding Seminar Nasional & Call For Papers (SCA-4)*, 4, 13.

Format Sitasi: Egim, A.S., Rahman, L.F., Fermayani, R., Harahap, R.R. & Atsarina, A. (2023). Penyuluhan Perencanaan Usaha Bagi Keluarga Penerima Bansos di Kel. Lubuk Minturun-Sei.Lareh, Kota Padang. *Reswara. J. Pengabd. Kpd. Masy.* 4(1): 826-833. DOI: <https://doi.org/10.46576/rjpkm.v3i2.2069>



Reswara: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat oleh Universitas Dharmawangsa Artikel ini bersifat open access yang didistribusikan di bawah syarat dan ketentuan dengan Lisensi Internasional Creative Commons Attribution NonCommercialL ShareAlike 4.0 ([CC-BY-NC-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/))