

**MODEL TEMPLATE *BUSINESS PLAN* DALAM MENYIAPKAN
SELLING DOCUMENT BUSINESS MATCHING PEMBERDAYAAN
UMKM JUARA KOTA BANDUNG**

Ning Wahyuni¹, Budi Harto²

¹STIE STAN Indonesia Mandiri Bandung

¹ ningwahyuni@stan-im.ac.id

²Politeknik LP3I

² budieto@plb.ac.id

Abstract

There is a need for small and medium business actors to make business planning proposals (Business Plan) in the framework of Business Matching aimed at obtaining funding / capital and other access, can be synergized between business players and investors (pitching) Where in the field, most SMEs do not understand the problem of financial planning with technology. UKM players who do not recognize Excel functions will be facilitated because the required formulas have been included in the related templates. In addition, SMEs that also do not understand accounting in making financial projections will easily present the required financial projections, because the template adapts the necessary accounting concepts, which is integrated in the formula provided. Therefore, this template model is suitable for use by SMEs who do not understand accounting in producing financial reports, also suitable for SMEs who are just starting to take advantage of technology using the Excel application in managing financial data, but do not yet know how to integrate recorded data into financial statement figures. The results of the empowerment of SMEs have shown enthusiasm in making Business Plans based on proper accounting and financial management provisions and can be practiced directly by business actors. The impact of using this Business Plan Template Model can increase the independence of SMEs in making their business plans, used for other needs and as a means of controlling the resources used.

Keywords: *Business Matching, Business Plan, Excel Template Model, Selling Document*

Abstrak

Adanya kebutuhan pelaku usaha kecil dan menengah membuat proposal perencanaan bisnis (Business Plan) dalam rangka Business Matching bertujuan mendapatkan pendanaan/permodalan serta akses lainnya, dapat disinergikan antara para pelaku bisnis dan investor (pitching). Dimana dilapangan sebagian besar UKM belum paham tentang masalah perencanaan keuangan dengan teknologi. Pelaku UKM yang tidak mengenali fungsi-fungsi Excel akan dimudahkan karena formula yang diperlukan telah disertakan dalam template terkait. Selain itu, UKM yang juga tidak memahami akuntansi dalam membuat proyeksi keuangan, akan mudah penyajian proyeksi keuangan yang dibutuhkan, karena template menyesuaikan konsep akuntansi yang diperlukan, terintegrasi dalam formula yang disediakan. Oleh karena itu, model template ini cocok digunakan oleh UKM yang kurang memahami akuntansi dalam menghasilkan laporan keuangan, juga cocok untuk UKM yang baru memulai untuk memanfaatkan teknologi menggunakan aplikasi Excel dalam mengelola data keuangan, tetapi belum tahu cara mengintegrasikan data-data yang telah terekam menjadi angka-angka laporan keuangan. Hasil dari pemberdayaan UKM menunjukkan antusias dalam membuat Business Plan berdasarkan ketentuan akuntansi dan pengelolaan keuangan yang benar serta dapat dipraktekan langsung oleh para pelaku usaha. Dampak dari penggunaan Model Template

Business Plan ini dapat meningkatkan kemandirian UKM dalam membuat perencanaan usahanya, digunakan untuk kebutuhan lainnya serta sebagai alat kontrol sumber daya yang digunakan.

Kata kunci: *Business Matching, Business Plan, Model Template Excel, Selling Document*

PENDAHULUAN

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) berperan besar dalam menunjang kestabilan perekonomian Indonesia, terutama setelah krisis ekonomi terjadi di tahun 1998, UMKM mulai bermunculan diberbagai kota yang ada di Indonesia. Ketua Asosiasi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Indonesia (Akumindo) Ikhsan Ingratubun mengatakan kemampuan UMKM dalam menyerap tenaga kerja juga semakin meningkat dari waktu ke waktu, bahkan sektor ini menjadi kontributor penting terhadap produk domestik bruto (PDB) Indonesia, tercatat sepanjang 2019, UMKM menyumbang 60% PDB dan berkontribusi 14% pada total Expor Nasional (www.jawapos.com – 16/01/20). [9]

Meskipun jumlah UKM terus berkembang, tapi menurut Alila Pramiyanti kondisi di lapangan menunjukkan beberapa keterbatasannya, kurang kuatnya permodalan, kurangnya akses pemasaran, kelemahan manajemen dan organisasi, lemah dalam pengelolaan keuangan, lemahnya SDM, kurangnya kemampuan penguasaan teknologi dan beberapa masalah lainnya. Banyaknya permasalahan UKM membuat kemampuan UKM untuk berkiprah dalam perekonomian nasional menjadi tidak maksimal. [2]

Kredit dari kalangan perbankan sulit untuk di akses oleh UKM dengan mengharuskan UKM mempunyai pembukuan atau proses pencatatan arus kas, sulitnya investor mau bersinergi dengan UKM karena lemahnya manajemen usaha dan tidak adanya perencanaan usaha yang menggambarkan prospeknya di masa yang akan datang yang dapat menyakinkan para investor. [2]

Solusi yang dapat diberikan untuk permasalahan di atas adalah dilakukan pelatihan untuk memahami seluruh UKM

Juara Kota Bandung tentang pengertian *business plan*, tujuan disusunnya *business plan*, langkah-langkah menyusun *business plan* melalui Model Template Praktis. Diharapkan UKM mampu menyusun *business plan* setelah kegiatan berakhir.

Ada kurang lebih ada 300 UKM Juara Kota Bandung yang ikut dalam program pendampingan di tahun 2019 untuk meningkatkan skala usahanya yang di lihat dari berbagai aspek, baik itu aspek legalitas, produksi, operasional, keuangan, manajemen, SDM dan pemasaran. Salah satu program pendampingan untuk memberdayakan kemampuan UKM Juara Kota Bandung adalah dengan mengadakan pelatihan praktis Perencanaan Usaha (*Business Plan*), agar mereka memiliki daya saing untuk dapat menggaet Pemodal atau Investor untuk mengembangkan usahanya di masa yang akan datang.

Menurut Bygrave, *Business Plan* 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. Isi dari *Business Plan* itu sendiri sering merupakan perencanaan terpadu menyakut pemasaran, manufaktur, sumber daya manusia, permodalan dan keuangan. [3]

Business Plan diperlukan untuk merencanakan sebuah usaha baru, memperluas pangsa pasar, atau membuka kantor cabang baru. *Business Plan* merupakan *blue print* yang akan menjadi pedoman dan petunjuk dalam menjalankan bisnis ke depan dan sekaligus menjadi *sales document* untuk *Business Matching* dengan berbagai pihak yang dapat bersinergi untuk meyakinkan akan kelayakan bisnis yang dijalankan atau yang akan dikembangkannya. [2]

Menyusun *Business Plan* bagi pelaku

usaha kecil dan menengah bukanlah hal yang mudah, karena diperlukan kecermatan dan kematangan dalam menyusun tiap aspek bisnis, sampai tersusunnya proyeksi biaya proyek, proyeksi arus kas, proyeksi laba rugi, proyeksi posisi keuangan (neraca) sampai dengan terukurnya bisnis yang akan dijalankan layak tidaknya untuk dilakukan dan didanai.

Beberapa jurnal abdimas mengemukakan pentingnya *business plan* bagi para pelaku usaha, diantaranya yang dikemukakan oleh Djoko Kristianto tentang Menyusun *Business Plan* Dalam Rangka Pengembangan Usah [4], *Business Plan* Sebagai Langkah Awal Memulai Usaha oleh H. Chairil M. Noor [5] dan Perancangan dan Implementasi Perencanaan Bisnis oleh Supriyanto. [8]

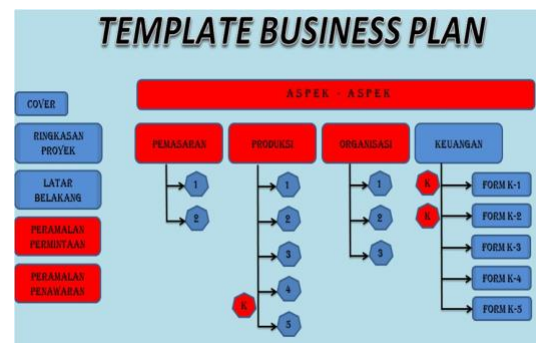
Kemampuan pelaku usaha kecil dan menengah dalam menyusun perencanaan usaha/bisnis juga menjadi satu kendala tersendiri yang menjadikannya semakin enggan untuk menyusunnya, sementara mereka dihadapkan pada kebutuhan yang segera akan permodalan yang tidak bisa ditanggulangi sepenuhnya dari modal sendiri, untuk itu diperlukan investor, lembaga keuangan atau pihak-pihak lain yang dapat bersinergi dalam membiayai operasional usaha kedepannya, sehingga diperlukan proposal perencanaan usaha (*Business Plan*) untuk menyakinkan pihak-pihak yang dimaksud diatas.

Buku-buku tentang *business plan* mungkin sangat banyak untuk dapat dipelajari oleh pelaku usaha kecil dan menengah, tetapi semua itu tidak praktis untuk segera bisa menyusun perencanaan usahanya, terlebih menyangkut masalah proyeksi keuangan yang tidak bisa asal dibuat dan harus memahami teknik keuangan. Adanya kebutuhan itulah diperlukan adanya suatu model sederhana yang dapat membantu pelaku usaha kecil dan menengah dalam menyusun perencanaan bisnisnya, sehingga model template excel *business plan* yang akan dibuat dapat bermanfaat dalam menyelesaikan permasalahan yang dihadapinya dengan segera.

p-ISSN 2715-1123, e-ISSN 2715-1131

Model Template Excel adalah suatu bentuk *spreadsheet* yang dibuat untuk menyederhanakan suatu data yang akan diolah menjadi informasi yang dibutuhkan. Sebuah spreadsheet yang berisi formula, teks, font, nomor, kolom, ukuran kertas dan sebagainya yang telah diformat sedemikian rupa (*formatted worksheet*).[1] Sehingga sangat mudah bagi orang awam dalam membuat *Business Plan*.

Model yang di buat dalam bentuk modifikasi template excel yang disusun sesuai dengan aspek-aspek yang harus ada dalam memuat perencanaan bisnis (*Business Plan*), dimana fungsi-fungsi excel dimaksimalkan untuk membentuk model template yang dapat terkoneksi antara aspek dalam proposal perencanaan bisnis (*Business Plan*), sehingga model akan dapat menentukan proyeksi biaya proyek, proyeksi arus kas, proyeksi laba rugi dan proyeksi posisi keuangan dan sekaligus kinerja keuangan berupa Break Event dan ROI yang diperlukan dalam perencanaan bisnis untuk menentukan layak tidaknya suatu proyek usaha yang akan dijalankan, baik itu usaha baru maupun usaha yang sudah berjalan.



Gambar 1. Desain Tampilan Model Template Business Plan

Dengan pelatihan praktis Model Business Plan ini kepada UKM Juara Kota Bandung, maka tujuan yang ingin dicapai adalah membentuk kemandirian UKM dalam membuat perencanaan usahanya dan dapat memberikan manfaat praktis untuk menyiapkan proposal perencanaan usaha dalam waktu yang singkat sesuai dengan kebutuhan sebagai *Selling Document*

url: <http://journal.unla.ac.id/index.php/tribhakti>

Business Matching.

Selling Document Business Matching adalah dokumen yang memiliki nilai jual untuk mensinergikan kepentingan para pelaku usaha kecil dan menengah (UKM) dengan para investor atau pathner bisnis, dimana sifat dari pertemuan dua pihak yang saling bersinergi ini adalah B2B. Biasanya para delegasi akan datang dalam formasi group untuk mencari *potensial buyers* yang sesuai dengan target bisnis mereka, baik untuk parthner bisnis lokal maupun internasional. Kesepakatan kedua belah pihak yang sudah saling bersinergi akan di tuangkan dalam bentuk *Memorium of Understanding* (MOU). [10]

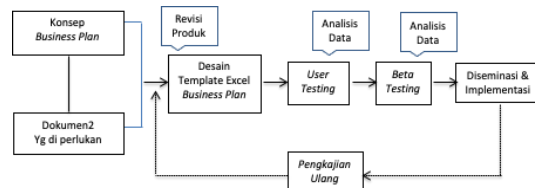
METODE

Tahapan Pelaksanaan, dilakukan sebagai berikut :

1. Studi literatur mengenai proses pembuatan template excel dan penerapan konsep *business plan* yang digunakan, serta mengumpulkan material-material pembuatan template excel.
2. Proses pembuatan template excel dengan metode *Gold in Gold Out*, mulai dari desain sampai menjadi informasi dalam bentuk laporan. [6]
3. *User test* untuk menguji template dan mengkaji dokumen-dokumen yang digunakan, dengan melibatkan beberapa UKM.
4. *Beta testing* melalui quesioner untuk menentukan dokumen-dokumen lain yang dibutuhkan.
5. Menganalisa hasil quesioner dan mengkaji kembali untuk memodifikasi ulang template yang sesuai kebutuhan.
6. Implementasi dan pengujian kembali untuk menghasilkan model yang sangat mudah digunakan dan aplikasikan (Pelatihan Model kepada UKM Juara Kota Bandung secara bertahap). [7]

Langkah-langkah diatas dilakukan sesuai dengan urutannya dan setiap tahapan selalu dilakukan pengujian ulang untuk menghasilkan model template yang sesuai harapan dan kebutuhan pelaku usaha kecil

dan menengah. Tahapan diatas tergambar dalam kerangka pelaksanaan yang dapat dilihat pada gambar dibawah ini



Gambar 2. Kerangka Pelaksanaan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Pelatihan Model Template Business Plan Pada UKM Juara Kota Bandung di mulai awal Juli sampai dengan Desember 2019.

Pelaksanaan dilakukan oleh para Pendamping UKM Juara Kota Bandung untuk melatih UKM Juara Kota Bandung yang jumlah-nya kurang lebih 300 UKM, dimana dalam pelaksanaan di bagi dalam 4 (empat) kelompok UKM untuk memudahkan dalam pelaksanaan, yaitu :

1. Kelompok UKM Juara di bidang Fashion.
2. Kelompok UKM Juara di bidang Kuliner Makanan.
3. Kelompok UKM Juara di bidang Kuliner Minuman.
4. Kelompok UKM Juara di bidang Craf

Pelatihan dilakukan secara bertahap sesuai dengan kelompok bidang usaha UKM, yang di lakukan setiap minggu 2 (dua) kali. Berdasarkan hasil pelatihan *Model Template Business Plan* menunjukkan hasil yang sangat mengembirakan, dimana hampir 100% UKM dapat terbantu untuk membuat Perencanaan Usaha dengan praktis mudah di mengerti dan dalam waktu yang singkat para UKM sudah dapat menyelesaikan *Business Plan*-nya untuk kepentingan *Business Matching*.



Gambar 3
Pelatihan *Model Template Business Plan* UMKM Juara Kota Bandung di Sentra
UKM Bank BJB, Jl. Ahmad Yani 414
Cicadas Bandung



Gambar 4
Pelatihan *Model Template Business Plan* UMKM Juara Kota Bandung di Sentra
UKM Bank BJB, Jl. Ahmad Yani 414
Cicadas Bandung

Dampak Pelaksanaan Pelatihan *Model Template Business Plan*

Secara keseluruhan pelatihan *Model Template Business Plan* yang telah dilaksanakan selain dapat membantu para UMKM Juara dalam menyiapkan *Selling Document* juga dapat memberikan tambahan pengetahuan dan memotivasi mereka dalam mengembangkan kemampuan yang mereka miliki untuk meningkatkan usahanya dan melatih para UMKM untuk dapat mandiri dalam menyelesaikan permasalahan usaha mereka dimasa yang akan datang. Sedangkan dalam proses pelaksanaan evaluasi yang dilakukan oleh setiap pendamping UMKM Juara Kota Bandung menunjukkan hasil yang baik, dimana para UMKM sebagian besar sudah dapat ikut serta dalam program *Business Matching* yang

p-ISSN 2715-1123, e-ISSN 2715-1131

diselenggarakan oleh Dinas KUK Propinsi Jawa Barat, dengan kesiapan yang lebih matang setelah mendapatkan pelatihan.

Faktor pendukung terlaksananya pelatihan model *template business plan* ini karena bantuan dari banyak pihak, yaitu Dinas KUK Jawa Barat dan Kota Bandung, Korwil dan Korda Pendamping Kota, Para Pendamping UMKM Juara Kota Bandung, Bank BJB unit Pemberdayaan UMKM dan UMKM Juara Kota Bandung itu sendiri yang begitu sangat antusias untuk *scale up* usahanya.

Sedangkan faktor penghambat dari pelaksanaan pelatihan adalah masalah pengaturan waktu dan tempat serta dana bagi pelaksanaan pelatihan itu sendiri lebih banyak dilakukan secara mandiri, dimana para UMKM bersedia berkontribusi memberikan dana untuk pelaksanaan pelatihan yang mereka ikuti, dan kontribusi dana dari para pendamping yang bertanggung jawab dengan dampungannya. Kedepannya pelatihan ini dapat di maksimalkan bila ada kontribusi dari berbagai pihak baik pemerintah, BUMN, swasta dan pihak-pihak lain yang konsen dengan mengembangkan UMKM di masa yang akan datang.

RENCANA USAHA

2020– 2023



Gambar 5

url: <http://journal.unla.ac.id/index.php/tribhakti>

Contoh Cover pada Model Template
Excel Business Plan yang di buat oleh salah
satu UMKM Juara Kota Bandung

PEMBIAYAAN PROYEK			
PERIODE PRA OPERASI - (DALAM Rp.)			
A. PEMBIAYAAN PROYEK			
1. Total Biaya Proyek Keseluruhan			
a. Biaya Investasi (Pengeluaran Modal)			
Formulir K-1			
Keterangan	Total	Modal sendiri	Kredit
A. INVESTASI HARTA TETAP			
1. Tanah	Rp. 2.500.000.000	Rp. 2.500.000.000	Rp.
2. Bangunan	Rp. 300.000.000	Rp. 300.000.000	Rp.
3. Mesin & Peralatan	Rp. 3.000.000	Rp. 3.000.000	Rp.
4. Investasi Bermanfaat	Rp. 25.000.000	Rp. 25.000.000	Rp.
5. Konstruksi	Rp. 140.000.000	Rp. 140.000.000	Rp.
6. Lain-lain	Rp.	Rp.	Rp.
Total Harta Tetap	Rp. 3.218.000.000	Rp. 3.218.000.000	Rp.
B. INVESTASI PRA- OPERASI			
1. Rencana Usaha	Rp. 500.000	Rp. 500.000	Rp.
2. Perizinan	Rp.	Rp.	Rp.
3. Pelatihan	Rp.	Rp.	Rp.
4. Produksi Percobaan	Rp. 500.000	Rp. 500.000	Rp.
5. Lain-lain	Rp. 6.250.000	Rp. 6.250.000	Rp.
Total Pra-Operasi	Rp. 7.250.000	Rp. 7.250.000	Rp.
C. INVESTASI (A-B)	Rp. 3.225.250.000	Rp. 3.225.250.000	Rp.
Formulir K-1A			
D. MODAL KERJA			
BIAYA POKOK PRODUKSI			
1. Bahan Baku & Pembantu	Rp. 101.500.000		
2. Upah Tenaga Produksi	Rp. 168.930.000		
3. Biaya Daman Pabrik	Rp. 6.600.000		
TOT. BIAYA POKOK PRODUKSI	Rp. 277.030.000		
BIAYA USAHA			
1. Gaji Pimpinan	Rp. 132.000.000		
2. Gaji Katag Pemasaran	Rp. 24.000.000		
3. Gaji Katag Produksi	Rp. 60.000.000		
4. Gaji Admin & Keuangan	Rp.		
5. Biaya Pemasaran	Rp. 40.000.000		
6. Suplai Kantor (ATK)	Rp. 2.000.000		
7. Biaya Sewa	Rp.		
8. Lain-lain	Rp.		
Total Biaya Usaha	Rp. 258.000.000		
TOTAL BIAYA OPERASI/ TABUNG	Rp. 535.030.000		
KEBUTUHAN MODAL KERJA	18,2% = Rp. 535.030.000		
TOTAL BIAYA PROYEK (C + D)	Rp. 3.324.230.500	Rp. 3.324.230.500	
PERSENTASE		100,00%	0,0%

Gambar 6

Template Proyeksi Proyek pada Model
Template Excel Business Plan salah satu
UMKM Juara Kota Bandung

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pelatihan Model Template Business Plan bagi UMKM Juara Kota Bandung di tahun 2019 dapat disimpulkan bahwa para UMKM memiliki motivasi yang tinggi dalam mengikuti kegiatan pelatihan. Respon yang baik terhadap materi, metode dan instruktur pelatihan. Belum semua UMKM Juara Kota Bandung mendapatkan pelatihan dikarenakan kendala waktu dan tempat. Dan untuk UMKM Juara yang telah mengikuti pelatihan belum semua juga mampu menyusun business plan dengan baik dengan Model Template Business Plan yang telah disediakan, hal ini dikarenakan adanya kurangnya waktu pelatihan dan juga latar belakang pendidikan UKM-nya. Untuk UMKM yang belum dapat menyusunnya dengan baik perlu diupayakan untuk

dibimbing oleh para pendampingnya lebih lanjut, agar UKM nya dapat membuat business plan yang terencana dengan baik yang akan mempengaruhi terhadap kesuksesan usaha UKM di masa yang akan datang.

REFERENSI

- Adi Kusrianto. (2011). *Dahsyatnya Excel 2010*. PT. Elex Media Komputindo, Jakarta
- Alila Pramiyanti. (2008). *Studi Kelayakan Bisnis Untuk UKM*. PT. Buku Kita, Jagakarsa
- Bygrave, William D. (1994). *The Portable MBA in Entrepreneurship*. Jhon Willey & Sons, Inc. New York. Hal. 114
- Djoko Kristianto. (2012). Menyusun Business Plan dalam rangka untuk Pengembangan Usaha. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, Vol.12, No.1 April 2012 : 58-66.
- H. Chairil M. Noor dan Gartika Rahmasari. (2018). *Jurnal Abdimas BSI*. E-ISSN : 2614-6711
- Lilis Setiawati (2011). Pencatatan dan Pengolahan Data Keuangan Dengan Excel. Elex Media Komputindo, PT. Gramedia Jakarta
- Sugiyono. 2015 Metode Penelitian & Pengembangan (*research And Development*) Untuk Bidang Pendidikan, Manajemen, Sosial dan Teknik. Alfabeta Bandung. Hal 252 – 2
- Supriyanto. (2009). *Jurnal Ekonomi & Pendidikan*, Yogyakarta Volume 6 Nomor 1, April 2009.
- <https://www.jawapos.com/ekonomi/16/01/2020/akumindo-yakin-kontribusi-umkm-tahun-ini-capai-rp-2-3945-triliun>
- <https://www.theprtalk.com/blog-post/membidik-peluang-bisnis-melalui-business-matching-meeting.html>