



## PERENCANAAN USAHA MIKRO KECIL (UMK) BAGI BISNIS PEMULA

Casmudi\*<sup>1</sup>, Sugianto\*<sup>2</sup>

<sup>12</sup> Pendidikan Ekonomi, Universitas Balikpapan, Indonesia

\*Corresponding author, E-mail: casmudi@uniba-bpn.ac.id

**Abstract.** The purpose of this study is to describe the efforts of micro group entrepreneurs in operating their businesses. The focus of this research is the operationalization of micro entrepreneurs (UM). The research method uses a case study approach, the research subjects are determined with the criteria that micro business actors have been operating for at least 3 years and have bright prospects in their business class. Collecting data through structured and in-depth interviews with 5 micro group entrepreneurs. The descriptions are 1) cricket cultivators, 2) catfish cultivators, 3) ornamental plant cultivators, 4) hydroponic gardens, and 5) managers of fishing ponds and fish nurseries. The results of the study (1) Aspects of business planning 60% of entrepreneurs collect initial data and 40% of business actors do not do it. (2) The collected data is filtered by 40% of business actors, and 60% has not filtered the data. The job description is detailed as much as 40% of business actors and the remaining 60% does not describe. (3) The indicators for establishing policies and program preparation have not been carried out by these business actors. (4) the results of the analysis of the business canvas using 13 criteria for hydroponic business actors to reach the highest target of 83.66, fishing pond business actors 66.67 cricket cultivation actors 58.33 ornamental plant cultivation actors 50.00 and catfish cultivation 50.00.

**Keywords:** Micro and Small Business Actors, Business Planning, Business Operations

**Abstrak.** Tujuan penelitian ini mendiskripsikan upaya usahawan kelompok mikro-kecil dalam menyusun perencanaan usahanya. Fokus penelitian ini adalah perencanaan oleh usahawan mikro-kecil (UMK). Metode penelitian Kualitaitf dengan pendekatan studi kasus, subyeknya penelitian ditetapkan dengan kriteria pelaku usaha mikro telah beroperasi minimal 3 tahun dan memiliki prospek cerah di kelas usahanya. Pengumpulan data melalui wawancara terstruktur dan mendalam kepada usahawan kelompok mikro berjumlah 5 orang. Rianciannya 1) pembudaya jangkrik, 2) pembudidaya ikan lele, 3) pembudidaya tanaman hias, 4) kebun hidroponik, dan 5) pengelola kolam pemancingan dan pembibitan ikan. **Hasil** penelitian (1) Aspek perencanaan usaha 60% wirsusahawan menghimpun data awal dan 40% pelaku usaha tidak melakukannya. (2) Data terhimpun dilakukan penyaringan 40% pelaku usaha, dan 60% belum belum menyaring data. *job description* diruaikan detail sebanyak 40% pelaku usaha dan 60% sisanya tidak menguraikan. (3) Indikator menetapkan kebijakan dan penyusunan program belum di lakukan oleh para pelaku usaha ini. (4) hasil analisis canvas bisnis menggunakan 13 kriteria pelaku usaha hidroponik mencepai sasaran tertinggi sebesar 83,66, pelaku usaha kolam pemancingan 66,67 pelaku budidaya jangkrik 58,33 pelaku budidaya tanaman hias 50,00 terakhir budidaya ikan lele 50,00.

**Kata kunci:** Pelaku bisnis Mikro Kecil, Perencanaan usaha, dan Operasional bisnis



## Pendahuluan

Setiap orang memiliki harapan mengembangkan minat dan bakatnya dalam meraih peluang dihadapannya lewat usaha bisnisnya. Namun tidak semua pemilik harapan itu mampu membuktikan harapannya. Membangun harapan didalam bisnis dimulai dari ide konstruktif yang riil mudah dioperasionalkan lewat langkah nyata. Langkah nyata sangat penting guna mewujudkan bisnisnya tumbuh berkembang sesuai fase-fasenya hingga mencapai tujuan ditargetkannya.

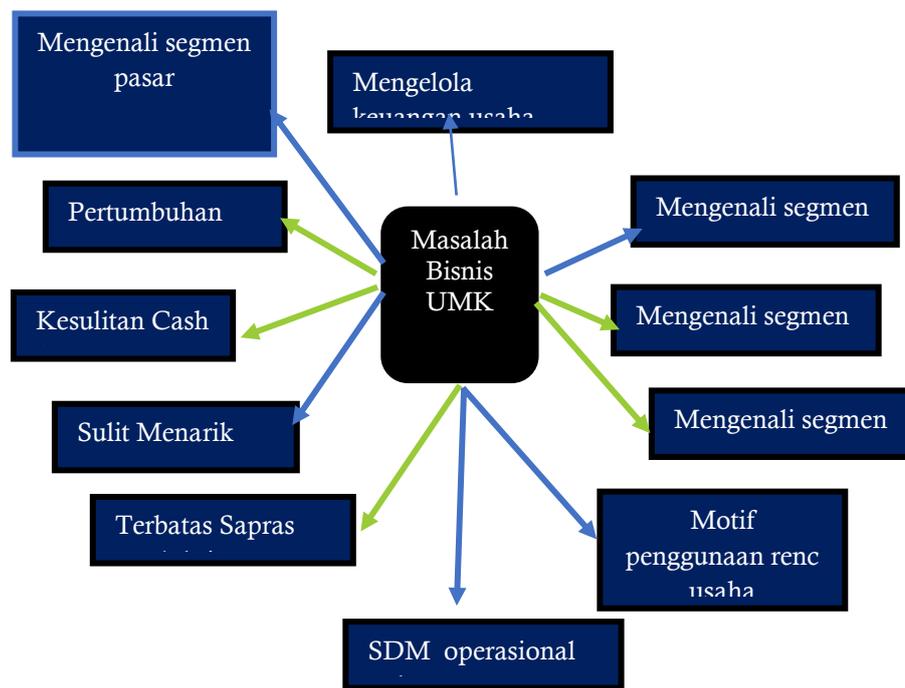
Berdasarkan hasil survei dengan wawancara singkat kepada para usahawan kelompok mikro dan kecil umumnya minim kemampuan untuk menjabarkan ide usaha secara sistematis dan konstruktif, perlu disadari realisasi mereka membangun usaha berangkat dari tekanan ekonomi keluarga yang membutuhkan solusi yaitu membuka usaha skala kecil. Ketidaksiapan konsep berikir para pelaku usaha dalam membangun konsep usaha perseorangan secara riil rencana usahanya baru sebatas ide, ide sebagai bahan rencana itu belum dituangkan dengan operasional.

Menariknya kondisi demikian itu terus saja berjalan seperti air mengalir alamiah saja, bisnisnya berjalan saja hingga saat ini. Kondisi ini yang menjadi bahan perdebatan di kalangan mahasiswa peserta kuliah Kewirausahaan, bahwa memulai bisnis skala mikro itu apakah membutuhkan pengetahuan dari kuliah, faktanya di lapangan para wirausahawan itu mampu menjalankan usahanya sampai saat ini, walaupun ide usahanya belum mampu dituangkan dalam konsep tertulis sehingga mampu dipelajari orang lain yang berkepentingan dengan usahanya itu.

Sebuah ide para pelaku usaha sapa saat ini belum di tulis, ide-ide mencakup, waktu dimula usaha, di mana lokasinya, siapa pelanggannya, dari mana sumber modalnya. Perencanaan usaha perlu disusun sebagai legitimasi rencana dari sebuah pemilik usaha yang akan didirikan (Nikmawati, 2020). Menyikapi kutipan tersebut perilaku jujur, komitmen, ulet, berani mengambil resiko, berikir positif, mampu mengelola orang lain dengan rasa kemanusiaan, sebagai realitas yang banyak ditemukan para pelaku usaha mikro dan kecil saat ini sebagai modal karakter yang mampu menghadirkan kepercayaan internal usahanya maupun lingkungan eksternal khususnya mitra usaha.

Ada kontradiksi antara pentingnya keterampilan merancang bisnis berwujud dokumen sebagai karakter profil usahanya. Keterampilan menyusun konsep usaha salah satu modal kepercayaan, namun mereka berdalih konsep usaha itu belum tentu dapat diterapkannya, beklum adanya kemampuan ini diganti dengan mengutamakan karakter kuat pemilik usahanya sebagai profilnya.

Keterbatasan pemilik usaha UMK disampaikan diatas, berbenturan dengan kodnsi konsep bisnis baru fokusnya pemanfaatan teknologi digital. Kenyataan ini tidak sedikit usaha yang ditutup, walaupun sebelumnya memiliki potensi sangat menguntungkan. Penyebab kegagalannya seperti : (1) Kurangnya pemahaman terhadap segmentasi pasar yang ingin dikelola, (2) Dari sisi keuangan, banyak dari usaha – usaha tersebut tidak dapat berkembang hingga pada akhirnya tutup disebabkan oleh kurangnya sokongan dana. (3) kurang matangnya pelaku usaha dalam merencanakan usahanya, (4) pemahaman mereka, digunakan semata-mata untuk mendapatkan dana, seperti pinjaman maupun menarik dana investasi. (5) fungsi dokumen perencanaan sebatas lembaran arsip perusahaan kurang dtindaklanjuti (Dharma,2015), sebagai gambaran muncul dan terbenamnya usaha mikro dan kecil karena syarat permasalahan sebagaimana tergambar berikut ini;



Gambar 1: Sepuluh Permasalahan Operasionalisasi UKM

Permasalahan diatas merupakan fungsi-fungsi substansial dalam perencanaan dan operasionalisasi UKM, Perhatian kepada beberapa hasil studi mencatat kendala pemasaran produk. Pelaku usaha seringkali hanya berorientasi pada produk dan bukannya kepada konsumen, serta cenderung berfokus pada pemenuhan kebutuhan keluarga mereka saja. (Saraswati, 2019) dari berbagai permasalahan yang diuraikan oleh para ahli diatas, pelaku usahanya butuh menyadari pentingnya rencana usaha. Pelaku usaha perlu bekerja cepat, cerdas menyesuaikan kondisi saat ini dimasa pandemi covid -19.

Berdasarkan uraian diatas, penelitian punya arti penting, strategis khususnya mahasiswa produktif ingin memulai usaha sambil kuliah, menyongsong era new normal, target pembaca para akademisi sebagai calon wirausahawan muda selama ini mencari-cari jawaban tepat setiap diskusi intensif tentang seberapa penting perencanaan usaha bagi calon pebisnis pemula. Mereka mengaku bingung, ragu, dan penasaran mencari jawaban ilmiah dan tepat sesuai kebutuhan mereka era saat ini.

Golongan masyarakat non akademis juga berminat membuka usaha baru, merekapun sangat membutuhkan informasi tepat untuk perencanaan usaha serta operasionalisasinya.usaha skala mikro dan kecil. Maraknya pembukaan usaha baru dari kaum muda berumur 20 - 40 tahun saat sebagai *hot issue* penting. Penyebab pemicunya maraknya media social dan pasar online yang sudah lebih dulu masuk berbagai segementasi pasar di Inonesia. Tumbuhkembangnya digitalisasi di masa pandemik covid 19 di Indonesia mendorong lapisan masyarakat terobsesi memiliki bisnis sendiri.

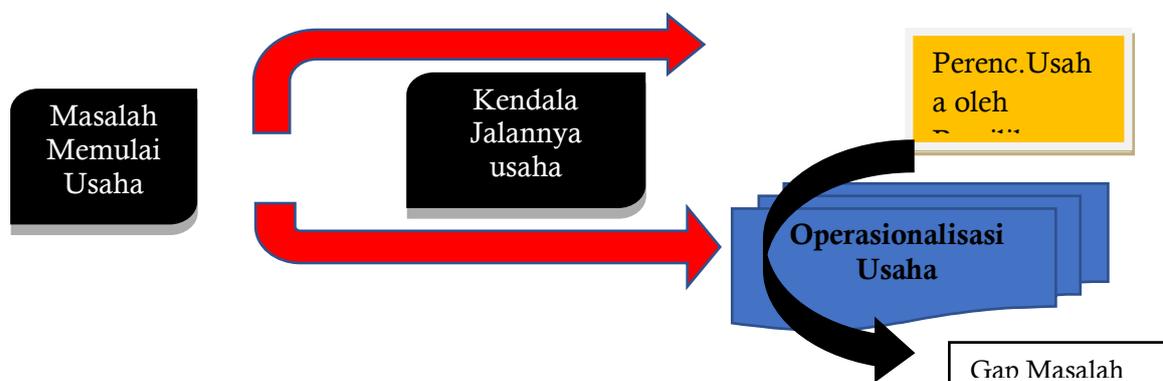
Dinamika masyarakat akibat covid-19, membawa permasalahan dunia usaha khususnya kelompok UMK menghadapi masalah kompleks. Permasalahan tidak hanya kuantitas namun kualitas masalah itu tidak terdeteksi dalam rancangan perencanaan sebelumnya. Strategi tepat dibutuhkan untuk mengatasi persoalan ini, yaitu perencanaan usaha yang detail dan bervaliditas tinggi. Arti penting dan strategisnya perencanaan bagi pemilik usaha sekaligus manajer tentu akan memedomani perencanaan ini. sebagai acuan dalam mengevaluasi tindakannya mengacu hal apa saja sudah direncanakan, Fungsi manajemen perencanaan adalah sebagai elemen dasar yang melekat dalam manajemen sebagai acuan manajer atau pengelola untuk melaksanakan tugas agar mencapai tujuan melalui kegiatan merencanakan, mengorganisir, mengordinasi dan mengendalikan. (Handini, 2019)

Dari uraian tersebut perencanaan suatu bisnis memegang peranan penting pada fungsi-fungsi manajemen. Perencanaan usaha merupakan keseluruhan proses tentang apa-apa saja yang akan dikerjakan dalam bentuk program ke depan. Program-program disusun untuk mencapai tujuan yang ditentukan. Hal ini sangat penting, karena perencanaan usaha merupakan pedoman kerja bagi seorang wirausaha. Pada umumnya, perencanaan usaha mengatur tentang proses kegiatan usaha, produksi, pemasaran, penjualan, perluasan usaha, keuangan usaha, pembelian, tenaga kerja, dan penyediaan atau pengadaan peralatan. Pengertian lain Perencanaan usaha/bisnis (*Business Plan*) adalah rencana-rencana perihal opsi-opsi yang dikerjakan dalam suatu bisnisnya, menggunakan alokasi sumberdaya yang dimiliki, fokus perhatian kepada faktor-faktor kunci pengolahan permasalahan menjadi sebuah peluang. (Supriyanto, 2009).

Perencanaan usaha mempunyai arti dan fungsi penting sebagai petunjuk arah jalan kesuksesan sebuah bisnis, peranannya sebagai petunjuk dan pedoman perjalanan suatu usaha dapat berfungsi sebagai alat prediktif untuk memproyeksi dan analisa dalam pengambil keputusan dan kebijakan di masa mendatang. Sebagai pedoman arah perencanaan usaha berfungsi sebagai alat strategi dalam mempertajam rencana-rencana yang akan dituju berikut dengan cara mencapai sasaran yang diinginkan (Munawaroh, 2016). Peranannya sebagai alat petunjuk arah, dan sebagai pedoman mengelola perjalanan usaha dalam arti praktisnya sebagai pedoman operasional usaha, serta alat prediksi ketercapaian usaha mikro dan kecil, peran dan fungsinya perencanaan digunakan sebagai dokumen. Karena peranan dan fungsinya strategis bagi pemilik usaha untuk mencapai hidup pengembangan usaha yang ditekuninya.

Menyadari kelangsungan hidup usaha membutuhkan pemikiran dan diskusi komprehensif berarti perencanaan usaha mengandung unsur-unsur penting dan kompleks. Permasalahan bisnis tentu akan terus dinamis. Karena fungsinya sebagai panduan perjalanan bagi pemilik bisnis pemula UMK. Pemanfaatan perencanaan sebagai *guidance* kelompok pelaku usaha ini, diharapkan tumbuh berkembang pesat. Arti perencanaan usaha merupakan dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausaha untuk menggambarkan semua unsur yang relevan baik internal maupun eksternal. Umumnya perencanaan usaha berisi waktu usaha, pemasaran, permodalan, operasional dan sumber daya manusia. (Setiarini, 2013)

Makna terkandung pada definisi perencanaan usaha berisi data lengkap komprehensif sistematis, tingkatan validitas tinggi, sebagai dasar gambaran rinci mengenai usulan bisnis, mengungkap deskripsi bisnis, jenis pelanggan (sasaran pasar) dan situasi persaingan (pemasaran), sarana dan prasarana untuk membuat produk/jasa (produksi), sumber dan pengelolaan keuangan serta sumber daya manusia (sebagai pelaku bisnis). (Wahyudi, 2015). Sebuah perencanaan bisnis (*Business Plan*) yang disiapkan dengan mutu terbaik dapat membantu manajemen dalam mengurangi dampak resiko yang mungkin terjadi, meminimumkan pemborosan dan tindakan-tindakan yang tidak perlu, serta memaksimalkan keberhasilan usaha melalui pemanfaatan sumber daya organisasi secara efektif dan efisien. (Sukesi 2010). Uraian literatur review tersebut terdokumentasi dalam gambar sebagai berikut:

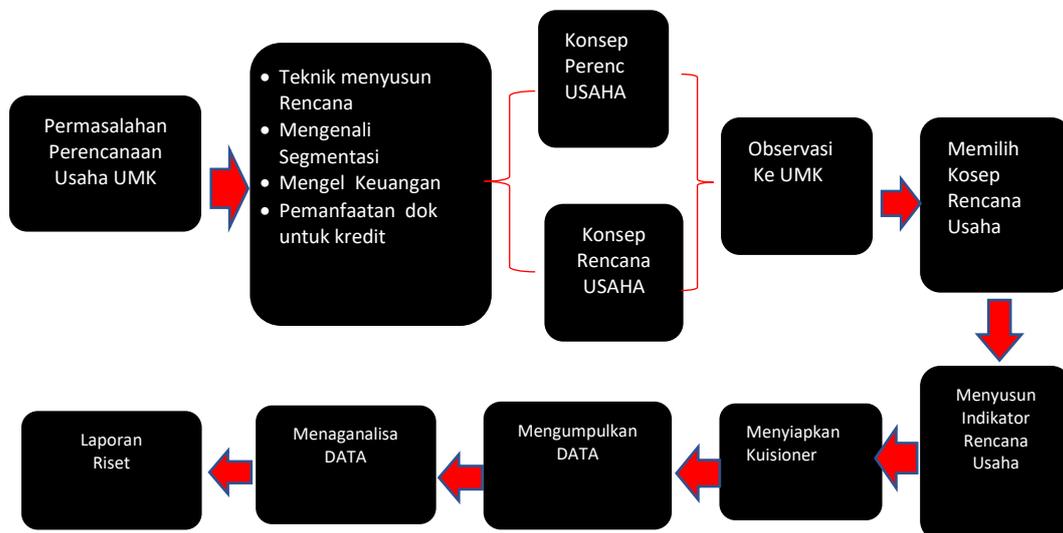


Gambar 2. Alur Penelusuran Masalah Perencanaan & Operasional UMK

Tujuan penelitian ini adalah : (1) Mendiskripsikan detail penyusunan perencanaan usaha oleh pemilik usaha mikro dan Kecil; (2) Mendeskripsikan sasaran-sasaran perencanaan usaha bisnis oleh pemilik usaha mikro dan kecil; (3) Mendeskripsikan hasil ketercapaian perencanaan usaha oleh pemilik usaha mikro dan kecil; (4) Mendeskripsikan hasil analisis model konsep anvas perencanaan usaha oleh pemilik usaha mikro kecil.

**Metode**

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus, studi kasus menggali informasi menggunakan wawancara terstruktur dalam bentuk kuisioner dan wawancara secara mendalam menggunakan peoman wawancara dan observasi di tempat usaha. Hasil wawancara dan observasi di analisi meodel trianggulasi proses dan sumber. Hasil analisis masing-masing dioleh menggunakan data visual seperti bentuk table dan grafik. Diskrepsi data dilakukan dengan memaparkan variabel kunci yakni perencanaan dan operasionalisasi usaha kelompok mikro dan kecil (UMK). Paparan kedua variabel kunci dibahas menggunakan data pembanding bersumber dari jurnal yang update sesuai tema penelitian. Dengan mengali alur penelitian dibawah ini para pembaca diharapkan dengan mudah mengikuti peta jalan yang dilakukan peneliti sebagai beikut:



**Gambar 3.** Alur Proses Penelitian

Alur proses penelitian sebagaimana digambarkan diatas merupakan cara pikir peneliti untuk dijadikan pedoman arah pelaksanaan penelitian lapangan. Peta jalan dengan menggali berbagai sumber jurnal tentang peramalahan dalam perencanaan usaha khususnya bagi pelaku UMK. Setalah temuan masalah dari leteratur review menemukan konsep masalah mendasar, kemudaian melakukan observasi pada masing-masing pelaku usaha mikro dan kecil menurut kriteria usaha mikro kecil dan menengah berdasarkan Undang-undang nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM. Setelah menemukan pelaku usaha UMK sesuai kriteria memeilih konsep teori yang diperlukan untuk menyusun indikator-indikator perencanaan dalam bentuk kuisioner sebagai alat menghimpun data, setelah data terkumpul di Analisa dengan deskriptif untk Menyusun laporan riset ini.

**Hasil dan Pembahasan**

**1. Aspek Penyusunan Perencanaan Usaha bagi UMK**

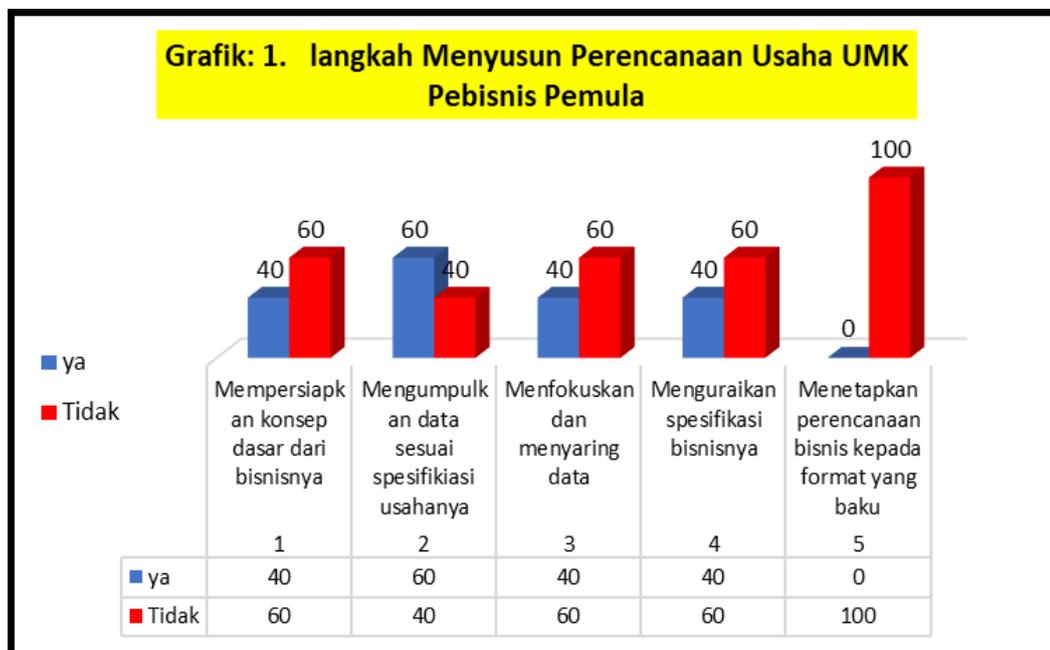
Hasil penelitian menggambarkan temuan data 5 pelaku usaha mikro dan kecil (UMK) dalam menyusun perencanaan usaha yaitu 1) bidang usaha budidaya jangkrik, 2) tanaman hias,usaha, 3) kolam pembibitan, 4) usaha budidaya ikan darat dan 5) hidroponik. Dalam persiapan menyusun perencanaan usaha dengan mengumpulkan data sesuai bidang usahanya

sebesar 60%, dan 40 % tidak melakukannya persiapan pengumpulan data. Temuan ini menggambarkan bahwa setiap pengusaha mikro dan kecil membutuhkan data spesifik sesuai dengan kebutuhan usaha yang akan dibukanya namun tidak semua pelaku usaha memandang hal ini sebagai hal yang krusial. Pandangan kurang pentingnya data pada saat penyusunan perencanaan, karena usahanya bersifat coba-coba, tidak perlu persiapan khusus. mereka menganggap siklus produksi, distribusi pemasaran dan penyiapan suplai bahan baku masih melimpah di lingkungan tempat budidayanya.

Data bahan input perencanaan dilakukan menyaring pelaku usaha sebesar 40% sedangkan 60% belum melakukan penyaringan data. Argumentasi bagi pelaku usaha yang berjumlah 60% menganggap penyaringan data dipandang sebagai langkah terlalu teoritis terlalu merepotkan bagi pemilik usaha, sisanya pemilik penyaringan bertujuan untuk menvalidasi, dan menverifikasi updit tidaknya data.

Data temuan indikator menguraikan spesifikasi bisnis memperoleh data 40% UMK menjalankan usahanya, yakni dengan menguraikan secara detail. Hal ini sebagai strategi untuk menguasai dan menajaga ketahanan produk unggulan dan sektor usahanya akan menjamin kelangsungan hidup pada waktu lama dan tahan d goncangan ari serbuan pesaing eksternal. Sedangkan data 60% pelaku UMK tidak melakukan dengan detail memberikan gambaran adanya kekhawatiran ketidakpastian kelangsungan hidup umur hidup usahanya.

Pembakuan format dokumen perencanaan usaha seluruh pelaku UMK (100%) tidak melakukan pembakuan format, Dari analisa penulis kondisi ini masih terjadi pengabaian oleh pemilik UMK karena kurangnya pengetahuan terhadap sistem administrasi usaha khusus dokumen perencanaan. Selain itu belum terbiasanya prosedur untuk peningkatan kepercayaan kepada profil usahanya. Karena profil usaha akan memberikan tingkat kepercayaan terhadap pihak-pihak eksternal untuk memberikan perhatian lebih dalam memajukan UMK yang dimilikinya. Pemberian perhatian kepada tertibnya dokumen biasa fokusnya untuk pemenuhan syarat kredit oleh bank dan pihak lain, sebagai mitra usaha binaan BUMN maupun untuk kenaikan tingkatan kelas UMK. Untuk itu digambarkan dalam sajian garfik 1.



**Gambar 4: Langkah Menyusun Perencanaan Usaha**

Dari temuan data tersebut diatas dibandingkan dengan hasil penelitian Sutrisno, 2016 bahwa perencanaan strategis yang dilakukan Dinas Koperindag dalam penyusunannya cenderung didominasi perencanaan prosedural dan mengabaikan aspek perencanaan substantif, sehingga belum mencerminkan perencanaan yang efektif. (Sutrisno, 2016) secara umum

penyusunan perencanaan UMK ini terdapat kemiripan, temuan, pelaku usaha telah melakukan cenderung secara prosedural, namun mengabaikan substansial, namun dalam penelitian ini seluruh prosedur belum dilaksanakan oleh pemilik usaha, dengan demikian rata-rata hasil langkah perencanaan 30% , dan 60% langkah-prosedur tidak dilakukan. Hasil yang minimum ini dilandasi fakta bahwa para pemilik usaha tidak menyiapkan usaha dari aspek manajemen yang teratur, namun lebih ditekankan kepada tekad kuat membuka usaha demi tercukupinya ekonomi sehari-hari.

## 2. Sasaran Perencanaan Usaha Bisnis UMK

Persiapan perencanaan dan menentukan sasaran, penelitian ini diarahkan kepada 13 substansi sasaran yaitu; (1) menentukan arah bisnis berasal ide pemiliknya. Persiapan perencanaan umumnya ke lima bidang usaha yakni budidaya jangkrik, budidaya tanaman hias, budidaya pembibitan ikan, budidaya ikan darat dan budidaya hidroponik keseluruhan pelaku usaha yakni 100% perencanaan berdasarkan ide pelaku usaha sebagai arahnya. Pemilik suaha menetapkan waktu memulainya sebesar 100%.

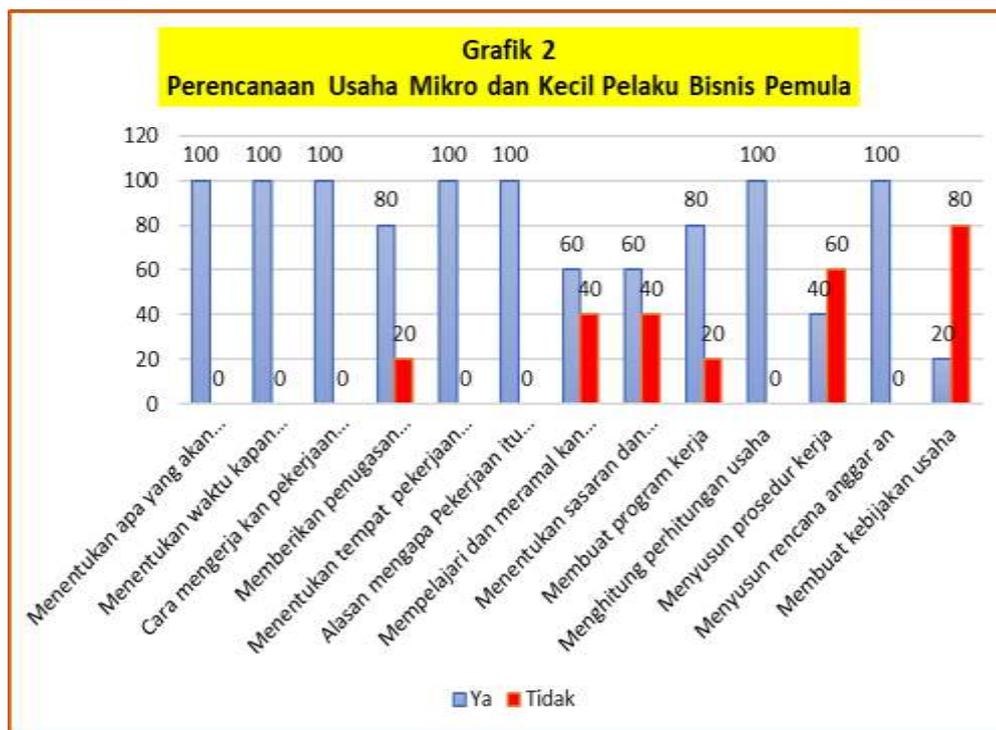
Indikator mengenali pekerjaan kelima pelaku usaha 100 % memahami kepada langkah pekerjaannya. Dalam pembagian tugas, kelima pelaku UMK ini sebesar 80% yakni 4 dari 5, melakukan pembagian tugas 20% yakni hanya 1 pelaku usaha tidak membagi kewenangan kepada karyawannya. Kesadaran totalitas proses dan hasil melekat kepada pemilik ide khas pemiliknya, fakta ini ditemukan pelaku usaha pembibitan ikan darat.

Indikator memilih tempat bagi kelima pelaku UMK menjadi perhatian utama para pelaku usaha 100 % sepakat sebagai faktor penting dan prioritas. Pemahaman step pekerjaan prioritas menunjukkan 100% pelaku UMK sepakat menjawabnya. Peramalan siklus hidup usaha UMK terdapat 3/5 dari pelaku usaha yakni sebesar 60%. dan sebesar 40 % UMK tidak memberikan perhatian kepada siklus hidup.

Pengabaian pentingnya umur kelangsungan hidup usahanya karena pelaku usaha bersangkutan merasan sudah mapan didukung oleh pelanggan dan pasokan input produksi yang terjamin. Pengabaian ini dinilai tidak bermasalah bagi pihak tertentu, namun pelaku UMK lainnya merasa beresiko. Indikator menentukan sasaran fokus pengembangan usaha sebesar 60% pelaku usaha melakukannya, sedangkan sebesar 40% pelaku UMK tidak melakukannya. Aspek pengembangan usaha ini bagi pelaku UMK berpandangan bahwa fase pengembangan sudah mereka alami dari mulai mmbuka usaha hingga masa pertumbuhan usahanya dinilai sudah cukup.

Aspek penyusunan program kerja terdapat 20% pelaku usaha yakni 1 pelaku usaha tidak melakukannya, selebihnya yakni sebesar 80% atau 4 pelaku UMK mengerjakan program kerja suahanaya. Aspek kemampuan menghitung keuntungan kelima pelaku UMK yakni 100% pelaku UMK tersebut melakukannya. Kemudian aspek penetapan dikerjakan oleh 2 dari 5 pelaku usaha membuatnya. Sedangkan 60% pelaku UMK belum memperhatikan, argumentasinya pekerjaan budidaya yang ditekuninya bukan hal yang rumit seperti pekerjaan industri besar.

Aspek penyusunan anggaran kelima pelaku UMK 100% menyusunnya. Sedangkan aspek membuat kebijakan usaha, dilakukannya satu 1 pelaku usaha, dan 4 pelaku UMK sebesar 80% belum melakukannya. Kebijakan usaha merupakan Menyusun kerangka usaha secara utuh, kompleks dan analitis. Hal ini masih sulit dikerjakan oleh UMK ini, prinsip UMK ini a yang penting usaha lancar, dan menghasilkan keuntungan. Untuk membantu pembaca berikut grafik substansi perencanaan pelaku UMK 1 dalam garfik 2 sebagai berikut;



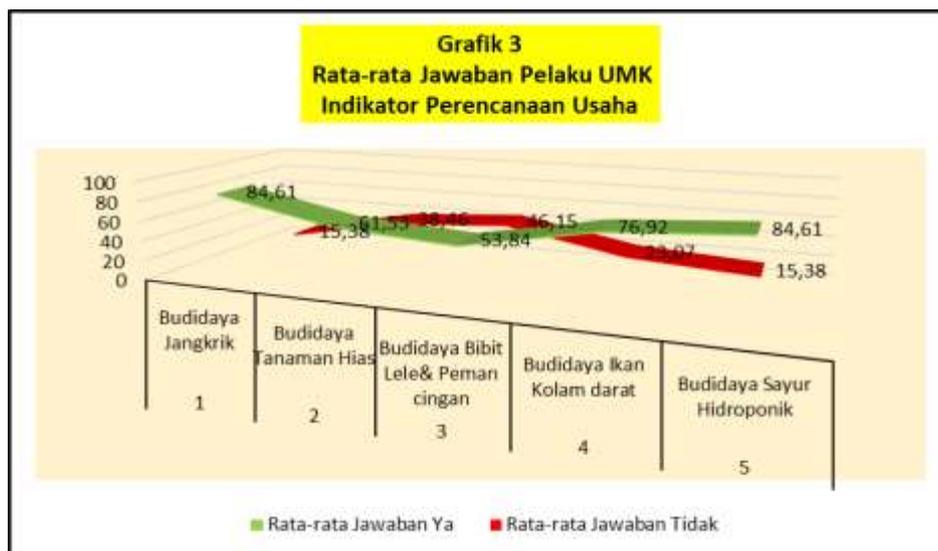
Gambar 5 : Indikator Perencanaan UMK Pebisnis Pemula

Keterangan : UMK 1: (Budidaya Jangkrik) UMK2: (Tanaman hias), UMK3: (Kolam bibit Ikan) UMK 4: (Budidaya Ikan darat) UMK 5( Budidaya hridoponik)

Hasil kutipan penelitian M. Noor, 2018 mengatakan keberlangsungan usaha UMKM (sustainability) dan trust nasabah atau masyarakat perlu dipelihara dengan sebaik mungkin, oleh karena itu sudah saatnya UMKM dikelola secara profesional termasuk dalam penyusunan perencanaan bisnisnya, karena jika tidak dikelola dengan baik hal ini akan berdampak pada risiko usaha yang mengancam ketidakpastian dalam setiap aktivitasnya (Noor, 2018). Mengkaji hasil kajian hasil penelitian perencanaan tersebut UMK, sependapat mendukung saran konstruktif tersebut, agar temuan penelitian ini kategori belum berada *on the track* pada posisi perencanaan bisnis sebagaimana seharusnya. Dimana implementasi perencanaan temuan hasil penelitian ini masih nampak lemah pada sisi pengelolaan dalam menyusun perencanaan.

### 3. Ketercapaian data Indikator Perencanaan Usaha

Data ketercapaian indikator untuk lima (5) pelaku UMK, dengan tahapan perencanaan terdiri; (1) budidaya Jangkrik memberikan informasi pentingnya menyusun perencanaan usaha yang sudah dijalankan sebesar 84,61, angka ketercapaian ini dengan standar optimal capaian angka sebesar 100. Pelaku UMK pembudidaya tanaman hias, ketercapaian indikator perencanaan usaha sebesar 61,53. Pelaku usaha pembibitan bibit lele dan pemancingan usaha ini mencapai 53,84 untuk jawaban (ya) dan 46,15 pada jawaban (tidak). Budidaya ikan kolam darat mencapai 76,92 jawaban (ya) dan 23,07. Budidaya sayur hidroponik dalam aspek kemampuan merencanakan usaha lebih unggul dibandingkan dengan usaha oleh pelakunya yang lain dari angka ketercapaian diperoleh data sebesar 84,61 menjawab (ya) dan 15,38 jawaban (tidak) kemampuan merencanakan usaha ini tidak lepas dari kontribusi pemilik usaha dengan lulusan dari perguruan tinggi dan pemilik usaha kategori muda. Kemampuan menyusun konsep perencanaan tata kelola erat dengan pengalaman penguasaan konsep usaha, lebih jelasnya lihat grafik3 berikut ini.



Gambar 6: Ketercapaian Indikator Perencanaan Usaha kelompok UMK

Berdasarkan hasil temuan dan pembahasan berfokus pada garafik 1,2 dan 3 sejalan dengan pandangan (Muanawaroh, 2016) dalam menyusun perencanaan bisnis membahas tentang; (1) Apa produknya, (2) Mengapa memilih bisnis itu, (3) Siapa customernya,(3) Seberapa besar pasarnya, (4) Bagaimana data pelanggan tentang minat, penghasilan, dan kelas ekonominya, (5) bagaimana konten perencanaan bisnisnya,(6)Bagaimana ketersediaan bahan baku, (7) menentukan supplier (8) Bagaimana analisa dan strategi pemasarannya, (9) seberapa besar kebutuhan modal dan sumbernya, (10) Bagaimana pembiayaannya,(11) Berapa banyak karyawan yang dibutuhkan,(12) Apa saja job *description*-nya, (13) Berapa target penjualannya,(14) Bagaimana mencapai targetnya (15) Berapa persen Return of Investment (ROI)-nya, (16) Kapan bisnisnya akan balik modal?, (17) solusi jika rencananya tidak berjalan.

Indikator 1,2 dan 3 telah dilaksanakan pemilik untuk perencanaan usahanya, indikator 4 tentang pelanggan belum terdiskrepsi dalam perencanaan ini. Sedangkan indikator format perencanaan sama posisinya dengan identifikasi pelanggan. Data kedua indidktor tersebut melalui wawancara para pemiliknya, bisnis membangun belum menyiapkan rancangan perencanaan usahanya dengan sempurna. Indikator 5,6 dan 7 telah dilakukan oleh para pelaku UMK ini. Sedangkan indiaktor 8,9,10, 11, rata-rata telah terdokumentasi pada diskrepsi perencanaanya. Indikator 12 sangat minim dilakukan oleh umumnya pelaku UMK, hal ini pekerjaan mereka dilakukan dari komptensi keterampilan bidang kerja mengandankan kompetensi diri pemilik usahanya kemudian diajarkan secara perlahan kepada karyawannya namun proses alih keterampilan ini belum disiapkan dengan konsep. Indikator 13,14,15 dan 16 rata-rata pelaku usaha belum tercantum pada dokumen perencanaan. Penyebabnya karena faktor teknik keterampilan meyusun rencana usaha masih kurang.

#### 4. Analisis Model Konsep Kanvas Bagi Usaha Mikro Kecil Pelaku Bisnis Pemula

Berdasarkan konsep model canvas bisnis merek dan jargon telah dimuat pada dokumen perencanaan UMK sebesar 80% dan 20% belum memuatnya, belum memuatkan merek dan jargon ini disebabkan produk mereka seperti budidaya jangkrik, dalam kiprah bisnisnya. Indikator diskrepsi produk baru dilakukan oleh pelaku UMK dalam isi perencanaan sebesar 40% dan 60% diantaranya belum mencantumkan pada perencanaanya. Menurutnya konsumen belum mendesak membutuhkan diskrepsi produk, para konsumen lebih menginginkan harga yang pantas dan bersaing serta pelayanan yang baik.

Untuk keunggulan produk fakta yang diperoleh dari pelaku usaha sebesar 60% pelaku usaha memperhatikan pada konsep perencanaanya dan 40% tidak termuat pada perencanaanya. Mengenal keunggulan produk berarti memuatnya pda analisis SWOT, kemampuan menganalisis ini yang mengalami keterbatasan oleh pelaku UMK kelompok ini.

Indikator segmentasi dan target konsumen 100 % obyek pelaku usaha ini mengenalinya dengan baik sehingga semua pelaku usaha mengenalinya dengan baik. Pada indikator alat promosi *off line dan on line* mendapatkan sebesar 60% pelaku usaha menggunakannya dan 40% tidak menggunakan keduanya, artinya pelaku usaha menggunakan alat promosi.

Aspek promosi fasilitasi kemudahan pembayaran bagi konsumen ditemukan 20% hanya 1 pelaku UMK memberi kemudahan, dan, 4 pelaku usaha lainnya tidak menyediakan, hal ini oleh pelaku usaha setiap konsumennya masih menggunakan uang tunai sebagai alat transaksinya, keempat pelaku UMK yakni 80% mengaku belum mendesak menyediakan alat pembayaran online. Indikator menyusun program kerja baru 20% pelaku usaha mengaku membuatnya, dan 80% diantaranya belum membuatnya.

Pasokan bahan baku sebagai bahan input untuk menjamin berjalannya UMK, sudah 100% pelaku UMK, menentukan dan mengendalikan dengan baik, sehingga kelangusungan produksinya tidak bermasalah. Sedangkan ketersediaan peralatan produksi menyebutkan 100% pelaku UMK telah menyediakannya. Indikator tahapan produksi terdapat 80% dan 20% pelaku usaha menjamin pada perencanaan usahanya. artinya kelangsungan hidup produksi kelompok ini yakin bisa berjalan dan hanya 1 pelaku UMK yang belum merencanakan dengan baik pada dokumen perencanaan usahanya. Indikator pembiayaan untuk pencapaian target memperoleh data 20% dan 80% artinya pelaku UMK kelompok ini mayoritas yakni 4 pelaku UMK belum merancang detail pembiayaan hanya 1 pelaku usaha yang menyusun ini, satu-satunya yakni usaha budidaya sayur hidroponik. Hal serupa hasil analisis usaha Asrys Hydrofarm memiliki masalah utama yaitu daerah pemasaran terbatas, kurang promosi, waktu kerja yang tidak menentu, belum ada tenaga kerja yang fokus, belum menggunakan benih unggul. Hal tersebut menyebabkan segmentasi pasar terbatas dan volume penjualan rendah (Anbas, 2019).

Dari aspek rancangan kelompok usaha ini belum memberikan gambaran detail tentang rencana keuangan usaha, sehingga belum memberikan gambaran yang jelas sebagaimana hasil penelitian (Renni Silaban, tt) Usaha Kolam Pemancingan Ricky di Pekanbaru layak untuk dilanjutkan. Total investasinya belum kembali, dimana nilai PPC (*Payback Periode Of Capital*) selama 7 tahun 1 bulan. Untuk mempercepat hasil penjualannya harus menambah tenaga kerja. Gambaran menyeluruh kelima profil pelaku UMK dalam menyusun perencanaan terdapat pada grafik berikut.



Gambar 7. Grafik Hasil Analisis Kanvas Bisnis UMK

Hasil data konsep analisis kanvas bisnis pada budidaya jangkrik menunjukkan ketersediaan dokumen perencanaan sebesar 41,67 % dan 58,33 tidak melakukan penyusunan.

Pada UMK budidaya Tanaman hias, mengukuhkan sebesar 50% memiliki aspek komponen perencanaan usaha dan 50% tidak memiliki atau tidak menyusunnya. Untuk budidaya bibit Lele dan Pemancingan hasil analisisnya 50% menyusun perencanaan usaha, 50% belum menyusun komponen-komponen rencana usaha. Sedangkan pada budidaya ikan di kolam darat menunjukkan rancangan perencanaan usahanya sebesar 66,67% memenuhi aspek rancangan usaha, dan 33,33% belum terpenuhi.

Terakhir pelaku UMK bidang tanaman sayur hidroponik menunjukkan 83,33% memenuhi aspek rancangan usaha sesuai konsep canvas bisnis, dan 16,67% belum terpenuhi aspek-aspek perencanaan usahanya. Variasi data perolehan ini sebagaimana diterangkan pada grafik-grafik sebelumnya, dalam perencanaan usaha terkesan belum begitu penting bagi pemiliknya, terutama pada jenis usaha budidaya tanaman hias, dan pembibitan Lele dan pemancingan, hal ini nampak adanya keluhan masih kurangnya tenaga operasional. Argumentasi lainnya yakni perancangan bisnis ini belum optimal karena arah mainset pemilik usaha sejak awal usaha itu didirikan sebagai usaha coba-coba, disamping keterbatasan kemampuan skill pemilik usaha bidang manajemen tata kelola bisnisnya.

Analisa untuk membahas temuan diatas jika dibandingkan dengan penelitian Maulida 2020, dengan menggunakan analisis model canvas, yang sudah menerapkan SOP sebagai kelebihan dari usaha UMK keripik Kaca yang sudah menggunakan SOP tentang (1) bahan baku, (2) SOP produksi dan (3) standar pemasaran (Maulida, 2020). Dengan perbandingan itu, kelima pemilik usaha sebagai subyek penelitian ini belum menggunakan SOP dengan jelas dan spesifik.

Keterbatasan penelitian ini adalah (1) jangkauan lingkup subyek usaha mikro dan kecil, untuk kelompok menengah belum dapat di kaji karena keterbatasan penulis. sebagaimana dikelompokkan menurut Undang-undang nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM, disarankan untuk peneliti selanjutnya jika bernimnat mengkaji pada lingkup UMKM kajian perencanaan strategis fokus pada Usaha Mikro dan Kecil (UMK) masih terbuka lebar gapnya jika merujuk jurnal update saat ini.

## Simpulan

Arti strategis perencanaan bagi bisnis UMK tentu melalui proses tergambar pada indikator. Langkah nyata dalam tindakan menyusun perencanaan oleh pemilik UMK, menghasilkan dokumen perencanaan sistematis dan validitas tinggi sasaran usaha jelas, semuanya dimulai dari ide, keyakinan adanya peluang terbuka luas yang menjanjikan. Ide pemilik UMK kemudian dibuktikan dengan produk yang akan dihasilkan. Produk itu sebagai jawaban atas kebutuhan para segmen pelangganya. Dokumen perencanaan bermutu berdasar indikator perencanaan usaha aspek-aspeknya menjadi acuan awal sebelum beroperasinya usaha. Aspek-aspek perencanaan usaha dikerjakan para pelaku UMK capaian tertinggi sebesar 84,61 dan terendah 53,8. Ketercapaian perencanaan ini identik dengan kemampuan manajerial para pelaku UMK berdasarkan potensi kreativitas dan keyakinan kemampuannya.

Analisis konsep canvas bisnis pelaku UMK ini pengelolanya masih membutuhkan fokus keterampilan manajerial penyusunan perencanaan usaha. Terdapatnya gap melebar dari ketercapaian tertinggi dan terendah pada hasil penyusunan perencanaan usaha, aspek mainset para pemiliknya turut mewarnai.

## Daftar Rujukan

- Anbas, A. y. (2019). Strategi Pengembangan Agribisnis Hidroponik di Kota Makasar. --, --.
- Dharma, H. S. (2015). *Perencanaan Bisnis Bagi Bisnis Pemula*. Jakarta: Pasca Sarjana Magister Manajemen Universitas Guna Dharma.
- Handini, S. (2019). *Manajemen UMKM dan Koperasi, Optimalisasi Ekonomi Masyarakat Pesisir*. Surabaya: Unitomo Press.
- Hanim, L. (2018). *UMKM dan Bentuk-bentuk Usaha*. Semarang: Unissula-Press.

KUMHAM), D. H. (2008, Pebruari Rabu).

[http:// ditjenpp.kemenkumham.go.id/index.php?option=com\\_content&view=article&id=1991:rpp-tentang-pelaksanaan-uu-no-20-tahun-2008-tentang-usaha-mikro-kecil-dan-menengah&catid=268&Itemid=73](http://ditjenpp.kemenkumham.go.id/index.php?option=com_content&view=article&id=1991:rpp-tentang-pelaksanaan-uu-no-20-tahun-2008-tentang-usaha-mikro-kecil-dan-menengah&catid=268&Itemid=73). Retrieved from

[http:// ditjenpp.kemenkumham.go.id/index.php?option=com\\_content&view=article&id=1991:rpp-tentang-pelak](http://ditjenpp.kemenkumham.go.id/index.php?option=com_content&view=article&id=1991:rpp-tentang-pelak):

[http:// ditjenpp.kemenkumham.go.id/index.php?option=com\\_content&view=article&id=1991:rpp-tentang-pelak](http://ditjenpp.kemenkumham.go.id/index.php?option=com_content&view=article&id=1991:rpp-tentang-pelak)

Munawaroh, M. (2016). *Perencanaan Bisnis*. Yogyakarta: LP3M UMY Yogyakarta.

Nikmawati, E. E. (2020, juli Senin). [https:// docplayer.info](https://docplayer.info). Retrieved from Perencanaan-usaha-bidang-boga-sebagai-langkah-awal-berwirausaha: [https:// docpalyer.info](https://docpalyer.info)

Qasir. (2020, Juli sabtu). [https:// www.qsir.id](https://www.qsir.id). Retrieved from Inspirasi Menerapkan-bisnis-model-canvas-untuk-ukmkm: [https:// www.qsir.id/inspirasi/menerapkan-business-model-canvas-untuk-umkm](https://www.qsir.id/inspirasi/menerapkan-business-model-canvas-untuk-umkm)

Rangkuti, F. (2000). *Business Plan*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Renni Silaban, M. (tt). Evaluasi Usaha kolam Pemancingan Ricky di elurahan Tangkerang Labui Kecamatan Bukit Raya Kota Pekanbaru. [https:// media.neliti.com/publication/201177](https://media.neliti.com/publication/201177), --.

Saraswati, E. (2019). Strategi Perencanaan dan Biaya Pemasaran yang efektif bagi UMKM Mitra Binaan PT. Semen Indonesia. *Journal Dedicators Community*, 79-105.

Setiarini, S. E. (2013). Business plan sebagai Implementasi Kewirausahaan pada Pembelajaran Ekonomi di SMA. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Dinamika Pendidikan Vol. VIII No 2*, 146-155.

Sukesi. (2010). *Perencanaan Usaha*. Surabaya: Lutfansah Mediatama.

Supriyanto. (2009). Business Plan Sebagai Langkah Awal Memulai Usaha. *Jurnal Ekonomi & Pendidikan Volume 6 Nomor 1*, --.

Tukino. (tt). *Perkembangan Bisnis*. Jakarta: Program studi Psikologi Fakultas Psikologi Universitas Mercu Buana.

Wahyudi, W. (2015). *Kewirausahaan II*. Jakarta: Fakultas Desain dan Teknik Kreatif Prog.studi Desain Produk Universitas Mercu Buana.