

MEMBUAT BUSINESS PLAN YANG DISUKAI PARA INVESTOR

Nurul Aini¹, Kharis Marpurdianto², Novaldy Arief Pradika³

¹²³Universitas Wijaya Kusuma Surabaya

E-mail: nurulaini@uwks.ac.id, kharis@uwks.ac.id, aldypradika@gmail.com

Abstrak

Pengabdian masyarakat di Kantor Konsultasi Muamalah Surabaya bertujuan untuk membantu para pengusaha menyusun business plan yang disukai oleh para investor. Dalam konteks ini, prinsip-prinsip muamalah dan nilai-nilai Islam menjadi landasan dalam menyusun business plan yang beretika dan berkelanjutan. Pengabdian masyarakat ini melibatkan beberapa langkah penting dalam meningkatkan daya tarik business plan bagi investor. Pertama, kami membantu para klien kami dalam mengartikulasikan tujuan bisnis mereka dan nilai-nilai Islam yang ingin mereka sampaikan melalui business plan. Kemudian, melalui analisis pasar yang mendalam, kami membantu dalam menyusun strategi pemasaran yang efektif dan diferensiasi, sehingga investor mendapatkan gambaran jelas tentang potensi pasar dan keunggulan bisnis tersebut. Selanjutnya, kami memberikan bantuan dalam menyusun proyeksi keuangan yang realistis dan akurat, yang mencerminkan potensi keuntungan dan tingkat pengembalian investasi. Kami juga mendukung para klien dalam mengidentifikasi risiko bisnis dan merumuskan strategi mitigasi yang relevan. Hasilnya, pengabdian masyarakat di Kantor Konsultasi Muamalah Surabaya menghasilkan business plan yang menarik bagi investor; dengan fokus pada nilai-nilai Islam dan potensi keberhasilan bisnis.

Kata kunci: pengabdian masyarakat, kantor muamalah Surabaya, business plan

PENDAHULUAN

Sebuah Business Plan yang disukai oleh para investor sangat penting bagi calon pengusaha dan pemilik bisnis. Seiring dengan pertumbuhan dan sifat kompetitif dari pasar global saat ini, penarikan minat investor menjadi elemen krusial dalam kesuksesan sebuah bisnis. Investor potensial ingin melihat rencana yang jelas dan konkret tentang bagaimana bisnis akan berkembang dan memberikan potensi keuntungan yang tinggi. Membuat Business Plan yang memikat investor melibatkan sejumlah faktor kunci.

Pertama, rencana tersebut harus memberikan strategi dan visi jangka panjang yang kuat untuk bisnis. Investor ingin melihat bahwa bisnis memiliki potensi pertumbuhan yang signifikan dan memiliki keunggulan kompetitif yang membedakannya dari pesaing lainnya. Selain itu, Business Plan harus mencakup analisis pasar yang mendalam dan pemahaman yang baik tentang kebutuhan dan preferensi

pelanggan. Investor ingin melihat bahwa bisnis telah melakukan penelitian pasar yang teliti dan memiliki pemahaman yang solid tentang segmen target. Selanjutnya, rencana tersebut juga harus mencakup proyeksi keuangan yang realistis dan memikat. Investor ingin melihat potensi keuntungan yang jelas dan bagaimana bisnis akan mencapai angka-angka tersebut. Hal ini melibatkan menyusun perkiraan pendapatan, biaya, arus kas, dan penilaian yang akurat. Business Plan yang efektif harus menyoroti tim manajemen yang kuat dengan pengalaman yang relevan dalam industri yang terkait. Investor ingin merasa yakin bahwa bisnis akan dikelola oleh individu yang terampil dan kompeten yang mampu mengatasi tantangan yang ada. Sebuah Business Plan yang menarik juga harus menunjukkan potensi pengembalian investasi yang menarik bagi investor. Hal ini melibatkan menyusun strategi keluar yang

jelas, misalnya melalui penjualan saham atau merger dan akuisisi.

Berdasarkan latar belakang diatas, tujuan dari pengabdian masyarakat ini adalah untuk menunjukkan pentingnya membuat business plan yang disukai para investor. Menurut Abdullah, H. (2016), terdapat enam hal yang harus dipahami dalam membuat para investor tertarik dengan business plan yang telah dibuat, diantara lain:

1. Memahami Prinsip-prinsip Syariah: Dalam menyusun Business Plan untuk koperasi syirkah berkah mandiri, penting untuk memiliki pemahaman yang kuat tentang prinsip-prinsip syariah yang mendasari koperasi tersebut. Ini termasuk prinsip kesepakatan bersama, keadilan, kepemilikan bersama, dan pembagian risiko. Investasi yang sesuai dengan prinsip syariah dapat menarik para investor yang memiliki orientasi keuangan yang berbasis pada nilai-nilai Islam.

2. Analisis Pasar dan Potensi Pertumbuhan: Sebuah Business Plan yang disukai oleh investor harus mencakup analisis pasar yang komprehensif dan potensi pertumbuhan bisnis. Ini meliputi pemahaman tentang peluang pasar untuk produk atau layanan yang ditawarkan oleh koperasi, tren industri, dan pangsa pasar potensial. Data yang mendukung dan riset pasar yang baik akan membantu meyakinkan investor tentang prospek bisnis secara jangka panjang.

3. Strategi Pemasaran yang Efektif: Untuk menarik minat investor, Business Plan harus mencakup strategi pemasaran yang efektif untuk memperkenalkan produk atau layanan koperasi di pasar. Ini melibatkan identifikasi target pasar, pengembangan merek yang kuat, serta strategi promosi dan distribusi yang tepat guna. Investor ingin melihat rencana yang jelas dan terperinci untuk mencapai kesuksesan pemasaran dan memperoleh pangsa pasar yang signifikan.

4. Struktur Organisasi dan Tim Manajemen: Business Plan yang disukai oleh investor juga harus mencantumkan informasi tentang struktur organisasi koperasi dan keahlian serta pengalaman tim manajemen. Investor ingin melihat bahwa koperasi memiliki tim yang kompeten dan memiliki pengetahuan yang diperlukan untuk mengoperasikan bisnis dengan sukses. Melampirkan biodata

dan jalinan hubungan yang relevan dalam tim manajemen dapat meningkatkan kepercayaan investor.

5. Proyeksi Keuangan yang Realistis: Bagian penting dalam Business Plan adalah proyeksi keuangan yang meyakinkan. Ini meliputi proyeksi pendapatan, biaya, arus kas, dan laba-rugi dalam jangka waktu tertentu. Investor ingin melihat bahwa koperasi memiliki rencana keuangan yang terperinci dan realistis untuk mencapai tujuan bisnis, serta mampu memberikan nilai bagi pemegang saham.

6. Tingkat Kepatuhan terhadap Prinsip Syariah: Dalam konteks koperasi syirkah berkah mandiri, investor juga ingin melihat tingkat kepatuhan koperasi terhadap prinsip-prinsip syariah. Business Plan yang disertai dengan kebijakan dan praktik yang sesuai dengan prinsip syariah akan menjadi tambahan nilai positif dalam menarik minat investor yang berorientasi syariah.

Berdasarkan latar belakang tersebut, membuat business plan yang disukai para investor sangatlah penting karena jika ingin mendirikan suatu usaha dengan mendatangkan banyak investor dapat membuat usaha yang dilakukan menjadi berjalan dan menjadi sukses.

Teori Pustaka

Business plan adalah dokumen yang menjelaskan secara detail tentang bisnis, termasuk visi, misi, tujuan, strategi, dan rencananya. Business plan yang baik akan membantu investor memahami potensi bisnis dan membuat keputusan investasi yang tepat. Investor akan menilai business plan dengan berbagai faktor, termasuk:

- Produk atau jasa yang ditawarkan
- Target pasar
- Strategi pemasaran
- Strategi keuangan
- Manajemen dan tim
- Peluang dan ancaman pasar
- Kebijakan pemerintah
- Perkembangan teknologi

Pengusaha yang ingin mendapatkan pendanaan dari investor harus memastikan bahwa business plan-nya mencakup semua faktor-faktor tersebut. Investor akan tertarik pada bisnis yang menawarkan produk atau jasa yang inovatif, memiliki potensi pasar yang besar, dan dapat memberikan keuntungan yang menarik. Misalnya, bisnis

yang menawarkan produk atau jasa yang baru dan unik, atau bisnis yang menyasar pasar yang belum terlayani dengan baik. Bisnis dapat menunjukkan daya tarik produk atau jasanya dengan menyertakan informasi tentang:

- Kelebihan produk atau jasa dibandingkan dengan produk atau jasa pesaing
- Kebutuhan pasar yang dapat dipenuhi oleh produk atau jasa
- Potensi pertumbuhan pasar

Investor juga akan melihat kesesuaian antara target pasar bisnis dengan kemampuan investor untuk menjangkau pasar tersebut. Misalnya, bisnis yang menyasar pasar yang besar dan tersebar luas akan membutuhkan pendanaan yang lebih besar untuk menjangkau pasar tersebut. Bisnis dapat menunjukkan kesesuaian target pasarnya dengan kemampuan investor dengan menyertakan informasi tentang:

- Ukuran dan pertumbuhan target pasar
- Segmentasi target pasar
- Lokasi target pasar
- Investor akan menilai bagaimana bisnis akan memasarkan produk atau jasanya. Strategi pemasaran yang baik akan membantu bisnis untuk mencapai target pasarnya dan menghasilkan penjualan yang menguntungkan. Bisnis dapat menunjukkan strategi pemasarannya dengan menyertakan informasi tentang:
- Tujuan pemasaran
- Strategi pemasaran yang akan digunakan
- Jadwal pelaksanaan strategi pemasaran
- Anggaran pemasaran

Investor akan melihat kelayakan finansial bisnis. Strategi keuangan yang baik akan membantu bisnis untuk mengelola keuangannya dengan efisien dan mencapai tujuannya. Bisnis dapat menunjukkan strategi keuangannya dengan menyertakan informasi tentang:

- Rencana keuangan jangka pendek dan jangka panjang
- Proyeksi pendapatan dan pengeluaran
- Analisis kelayakan investasi

Investor akan menilai pengalaman dan kompetensi manajemen dan tim bisnis. Manajemen dan tim yang kuat akan meningkatkan peluang keberhasilan bisnis. Bisnis dapat menunjukkan kemampuan

manajemen dan timnya dengan menyertakan informasi tentang:

- Pengalaman dan kompetensi manajemen dan tim
- Komitmen manajemen dan tim
- Struktur organisasi bisnis

Investor akan melihat peluang dan ancaman yang ada di pasar. Bisnis yang dapat memanfaatkan peluang dan menghindari ancaman akan memiliki peluang keberhasilan yang lebih besar. Bisnis dapat menunjukkan pemahamannya tentang peluang dan ancaman pasar dengan menyertakan informasi tentang:

- Analisis SWOT
- Potensi perubahan di pasar

Kebijakan pemerintah, seperti regulasi dan subsidi, dapat mempengaruhi bisnis. Bisnis yang dapat beradaptasi dengan perubahan kebijakan pemerintah akan memiliki peluang keberhasilan yang lebih besar. Bisnis dapat menunjukkan pemahamannya tentang kebijakan pemerintah dengan menyertakan informasi tentang:

- Analisis kebijakan pemerintah
- Potensi perubahan kebijakan pemerintah

Perkembangan teknologi dapat menciptakan peluang atau ancaman bagi bisnis. Bisnis yang dapat memanfaatkan perkembangan teknologi akan memiliki peluang keberhasilan yang lebih besar. Bisnis dapat menunjukkan pemahamannya tentang perkembangan teknologi dengan menyertakan informasi tentang:

- Analisis tren teknologi
- Potensi dampak teknologi terhadap bisnis

Pengusaha yang ingin mendapatkan pendanaan dari investor harus memastikan bahwa business plan-nya mencakup semua faktor-faktor yang disebutkan di atas. Business plan yang baik akan membantu investor memahami potensi bisnis dan membuat keputusan investasi yang tepat.

Metode Penelitian

Metode pelaksanaan merupakan kerangka yang dipakai atau digunakan didalam pengabdian masyarakat untuk memberikan informasi secara langsung sehingga terjadi interaksi antara masyarakat yang dituju dengan pelaksana kegiatan

pengabdian masyarakat. Selain itu, metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat di Kantor Konsultasi Muamalah Surabaya yaitu *Participatory Action research (PAR)* dan *Service Learning (SL)*. Kedua metode tersebut dalam penerapannya melibatkan langsung partisipasi peserta yang terdapat di kantor Konsultasi Muamalah Surabaya. Oleh karena itu, metode sosialisasi, diskusi, dan pendampingan membuat business plan supaya disukai oleh para investor harus didampingi supaya diharapkan dapat menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh pihak mitra di kantor Konsultasi Muamalah Surabaya.

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan pada hari sabtu, 17 Juni 2023. Pengabdian masyarakat di Kantor Konsultasi Muamalah Surabaya berfokus pada membantu para pengusaha dan pelaku bisnis dalam menyusun business plan yang disukai oleh para investor. Dalam konteks ini, kami menerapkan prinsip-prinsip muamalah dan nilai-nilai Islam dalam menyusun business plan yang beretika dan berkelanjutan. Dalam membantu para klien kami, kami pertama-tama memberikan pemahaman tentang tujuan bisnis mereka, visi, dan misi yang sejalan dengan etika Islam. Hal ini mencakup pentingnya menjaga keadilan, transparansi, dan integritas dalam semua aspek bisnis. Dengan pemahaman ini, kami membantu para pengusaha untuk mengartikulasikan nilai-nilai tersebut dalam business plan mereka, sehingga menarik minat investor yang memiliki kesamaan nilai dan visi.

Selanjutnya, kami membantu para klien kami dalam melakukan analisis pasar yang komprehensif. Ini melibatkan pemahaman mendalam tentang tren industri, kebutuhan pelanggan, serta pesaing di pasar. Dengan pemahaman ini, kami dapat membantu menyusun strategi pemasaran yang efektif dan diferensiasi dalam business plan. Investor akan tertarik pada business plan yang menunjukkan pemahaman yang baik tentang pasar dan memiliki strategi yang kuat untuk mencapai keunggulan kompetitif. Selain itu, kami berperan penting dalam menyusun proyeksi keuangan yang realistis dan akurat. Kami mendukung para

pengusaha dalam mengidentifikasi sumber pendanaan yang diperlukan dan menganalisis potensi pendapatan dan biaya dalam jangka waktu yang ditentukan. Proyeksi keuangan ini harus disertai dengan penjelasan yang rinci dan logis, sehingga investor dapat melihat potensi keuntungan dan tingkat pengembalian investasi yang dapat diperoleh.

Kami juga membantu para klien dalam mengidentifikasi risiko bisnis yang mungkin timbul dan merumuskan strategi mitigasi yang sesuai. Dengan pemahaman tentang konsep-konsep muamalah dan hukum Islam, kami membantu para pengusaha untuk memilih tindakan yang tepat dalam menghadapi risiko yang mungkin muncul. Investor akan melihat bahwa business plan yang disusun dengan memperhatikan strategi mitigasi risiko akan memberikan mereka rasa percaya diri dalam menginvestasikan dan mendukung bisnis tersebut. Secara keseluruhan, pengabdian masyarakat di Kantor Konsultasi Muamalah Surabaya memainkan peran penting dalam membantu para pengusaha menyusun business plan yang disukai oleh para investor. Melalui pendekatan berbasis etika Islam dan prinsip-prinsip muamalah, kami memastikan bahwa business plan yang disusun mencerminkan nilai-nilai yang dihormati oleh investor yang memiliki kesamaan nilai dan visi.

Kesimpulan

Pengabdian masyarakat di Kantor Konsultasi Muamalah Surabaya memberikan kontribusi yang signifikan dalam membantu para pengusaha menyusun business plan yang disukai oleh para investor. Dengan mengikuti prinsip-prinsip muamalah dan nilai-nilai Islam, kami membantu para klien kami dalam mengartikulasikan tujuan bisnis mereka secara beretika dan berkelanjutan dalam business plan. Kami juga membantu dalam melakukan analisis pasar yang mendalam, merencanakan strategi pemasaran yang efektif, serta menyusun proyeksi keuangan yang realistis. Selain itu, kami juga membantu dalam mengidentifikasi risiko bisnis dan merumuskan strategi mitigasi yang sesuai. Dengan pendekatan ini, kami mampu menghasilkan business plan yang komprehensif dan berfokus pada nilai-nilai

yang relevan bagi para investor. Dalam keseluruhan, pengabdian masyarakat kami membantu para klien untuk menarik minat investor dan meningkatkan kesempatan

mereka dalam mendapatkan dukungan finansial yang dibutuhkan untuk mengembangkan bisnis mereka.

References

- C, A. R. (2001). Value Creation in e-business. *Strategic Management Journal*, 493-520.
- Freeman, R. E. (2010). *Stakeholder Theory*. Cambridge University Press.
- Kuratko, D. &. (2019). *Entrepreneurship: Theory, Process, and Practice (11th ed.)*. Cengage Learning.
- Molyneux, P. &. (2016). *Bank Efficiency and Performance: Theory and Evidence*. . Routledge.
- N, S. M. (2019). *Islamic Banking and Finance: Concepts, Principles, and Practice*. Edward Elgar Publishing.
- S, S. (2019). *The Economy of Modern Islamic Banking*. Springer.