

## PENDAMPINGAN PEMBUATAN PROPOSAL BISNIS “MAK ENJOEH”

<sup>1\*</sup>Adibah Yahya, <sup>2</sup>Taufik Hidayat, <sup>3</sup>Denny Saputera,  
<sup>4</sup>Ridwan Muhsoni, <sup>5</sup>Cecep Ramdani

Universitas Pelita Bangsa, Universitas Widyatama, Bandung, Indonesia

Email : [1\\*adibah.yahya@pelitabangsa.ac.id](mailto:1*adibah.yahya@pelitabangsa.ac.id)

Manuskrip: Oktober-2023; Ditinjau: Nopember -2023; Diterima: Desember -2023; Online: Januari -2024; Diterbitkan: Januari-2024

### ABSTRAK

UMKM dipercaya memiliki kontribusi untuk menambah upaya penanggulangan kemiskinan melalui penciptaan lapangan kerja. UMKM bahkan dianggap menjadi tulang punggung perekonomian di saat perusahaan besar tumbang. Kondisi ini merupakan sesuatu yang positif karena UMKM dapat menjadi tolak ukur perkembangan keuangan daerah. Namun beberapa pelaku UMKM kurang memahami bagaimana mengembangkan prosuknya. Salah satu strategi dalam pengembangan usaha diantaranya dibuatnya profil bisnis usaha atau biasa disebut sebagai proposal bisnis. Proposal bisnis adalah langkah awal yang penting dalam merencanakan pendirian atau pengembangan usaha. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan panduan praktis dan pendampingan dalam proses pembuatan proposal bisnis pada anggota Forum UMKM Cikarang pusat yaitu pemilik usaha "Mak Enjoeh". Kegiatan melibatkan pengembangan panduan langkah-demi-langkah untuk membantu pemilik makan dalam menyusun proposal bisnis yang komprehensif. Panduan ini mencakup aspek-aspek penting seperti analisis pasar, strategi pemasaran, perencanaan keuangan, serta aspek hukum dan perizinan yang relevan untuk bisnis makan. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pemilik usaha dapat menyusun proposal bisnis dengan baik dan menambah pengetahuan mereka proses perencanaan bisnis kedepannya.

**Kata Kunci:** UMKM, Proposal Bisnis, Pengembangan Usaha

### PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi di Indonesia didominasi oleh perkembangan UMKM, walaupun pertumbuhan UMKM sering dihambat oleh masalah sumber pembiayaan dan modal. Kemampuan UMKM kategori mikro untuk mendapatkan pembiayaan dari sektor perbankan menghambat pertumbuhan inovasi dan produksi (Yahya et al., 2020). Beberapa masalah yang dihadapi pelaku UMKM termasuk rendahnya pengetahuan keuangan tentang pengelolaan keuangan (Nurjanah, Surhayani, et al., 2022) dan prosedur pengajuan kredit yang membutuhkan pengetahuan dan hubungan yang kuat dengan lembaga keuangan.

Pendidikan akan mampu meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam memahami prosedur kredit yang ditawarkan oleh lembaga penyalur kredit.

Persyaratan pembiayaan dari lembaga penyalur kredit terkadang sulit dipahami oleh sebagian pengusaha kecil sehingga sulit mengakses rencana kredit yang diinginkan. Salah satu cara dalam meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dengan memberikan bimbingan teknis (bimtek) terkait permasalahan kredit yang dihadapi (Yahya et al., 2021).

Perkembangan dunia usaha semakin lama mengalami peningkatan, baik dalam jumlah maupun jenisnya. Berdasarkan data Forum UMKM Cikarang Pusat terdapat 12 UMKM pada awal berdiri yang tergabung dalam forum tersebut, namun seiring berjalannya waktu jumlah UMKM yang tergabung dalam Forum UMKM Cikarang Pusat bertambah hingga mencapai 28 pelaku UMKM. Walaupun dapat dikatakan tidak cukup besar namun berbagai upaya untuk meningkatkan tingkat pemahaman dalam peningkatan usaha terus dilakukan. Salah satunya pelaku UMKM Mak Enjoeh yang sedang akan melakukan peningkatan usaha membutuhkan profil usaha dalam bentuk proposal bisnis.

Proposal rencana bisnis yang baik adalah proposal yang komprehensif, ditulis, serta diatur dengan baik sehingga dokumen tersebut bisa menjadi pegangan bagi pengusaha dan dapat menjadi instrumen dalam mendapatkan modal dan pendanaan. Proposal rencana bisnis yang komprehensif seharusnya dapat dibaca oleh pegawai, investor, pemberi sewa, pemasok, pelanggan dan juga konsultan. Salah satu komponen penting di dalam rencana bisnis adalah rencana pemasaran. Pada rencana pemasaran, para pemilik usaha diharapkan memberikan penjelasan mengenai nama merek, produk yang dijual, sampai dengan strategi-strategi pemasaran apa saja yang digunakan untuk memasarkan produk kepada para pelanggan (Parahiyanti et al., 2020).

Pembuatan proposal bisnis merupakan tahap kritis dalam merencanakan pendirian atau pengembangan usaha (Fitriani & Ma'ruf, 2019). Usaha "Mak Enjoeh" adalah bisnis yang umumnya diminati dan berpotensi menguntungkan, terutama dalam industri makanan dan minuman. Namun, sebagian besar pemilik usaha atau calon wirausahawan mungkin menghadapi kendala dalam menyusun proposal bisnis yang lengkap, efektif, dan profesional.

Untuk itu tim pengabdian kepada masyarakat melakukan kegiatan pendampingan atas pembuatan proposal bisnis "Mak Enjoeh". Dalam proses survei kami menemukan beberapa hal yang melatar belakangi pelaksanaan kegiatan ini, diantaranya terdapat potensi pasar yang cukup baik, namun persaingan akan bisnis kuliner semakin marak sehingga membutuhkan proposal bisnis yang kuat dan komprehensif. Selain itu pelaku usaha kesulitan dalam melakukan perencanaan sehingga mereka tidak memperhatikan mengenai proposal bisnis. Berikutnya, kurangnya pengetahuan akan teknologi, proposal bisnis yang dibuat sebaiknya memanfaatkan teknologi agar menarik. Namun pelaku UMKM cenderung gaptek (gagap teknologi) sehingga mereka belum bisa memanfaatkan teknologi dengan baik. Yang paling penting adalah kebutuhan pembiayaan eksternal, adanya proposal bisnis dapat membantu menambah modal dengan melakukan pengajuan kredit kepada bank atau lembaga keuangan lainnya.

Dengan latar belakang tersebut, pendampingan pembuatan proposal bisnis untuk usaha makan "Mak Enjoeh" diharapkan dapat membantu individu atau kelompok dalam merencanakan bisnis mereka dengan lebih baik, mengakses sumber daya keuangan, dan memaksimalkan peluang bisnis di sektor kuliner. Ini akan mendukung pertumbuhan bisnis dan kontribusi positif terhadap ekonomi lokal serta menciptakan lapangan kerja. Dalam rangka memberikan solusi terhadap permasalahan yang mungkin timbul dalam konteks pendampingan pembuatan proposal bisnis untuk usaha "Mak Enjoeh," berikut beberapa langkah yang dapat diambil yaitu dengan menyelenggarakan pelatihan dan sesi pendampingan yang melibatkan calon wirausahawan atau pemilik usaha "Mak Enjoeh." Ini dapat mencakup pelatihan tentang cara menyusun proposal bisnis, pemahaman tentang aspek keuangan, analisis pasar, dan strategi pemasaran (Mulyana, 2020).

Kemudian memberikan bimbingan personal atau mentorship kepada individu atau kelompok yang membutuhkan. Mentor atau konsultan bisnis yang berpengalaman dapat memberikan panduan yang lebih mendalam dan khusus sesuai dengan situasi unik masing-masing pemilik usaha. Bimbingan pribadi juga membantu dalam mengatasi kendala atau tantangan yang khusus mereka hadapi. Selanjutnya menyediakan contoh proposal bisnis dan model yang telah sukses digunakan dalam bisnis serupa. Hal ini akan memberikan panduan konkret tentang struktur, bahasa, dan isi yang harus ada dalam proposal bisnis mereka. Selain dari konteks struktur tata bahasa, pelaku usaha dapat menambahkan pengembangan bisnis ke depan melalui kreatifitas dan inovasi yang akan dilakukan terhadap usahanya (Junedi et al., 2021).

Dengan mengimplementasikan langkah-langkah ini, permasalahan yang mungkin timbul dalam pendampingan pembuatan proposal bisnis untuk usaha "Mak Enjoeh" dapat diatasi dengan lebih baik. Dukungan yang kuat, pendidikan, dan akses ke sumber daya yang relevan akan membantu calon wirausahawan dalam merencanakan dan menjalankan bisnis mereka dengan lebih sukses.

## **METODE**

Pelaksanaan pendampingan dalam pembuatan proposal bisnis untuk usaha "Mak Enjoeh" dapat dilakukan melalui serangkaian langkah-langkah yang terstruktur dan melibatkan berbagai metode. Berikut adalah metode pelaksanaan yang dapat digunakan:

1. Tahap Persiapan
  - a. Dimulai dengan wawancara awal bersama pemilik usaha untuk memahami visi, tujuan, dan ide bisnis mereka (Rachma et al., 2023).
  - b. Identifikasi kebutuhan spesifik mereka terkait pembuatan proposal bisnis.
  - c. Merencanakan kegiatan PKM
2. Tahap Pelaksanaan
  - a. Pelatihan Dasar: sesi pelatihan dasar tentang konsep dasar bisnis, seperti analisis pasar, perencanaan keuangan, dan strategi pemasaran.

- b. Diskusi mengenai pentingnya literasi keuangan dan perencanaan keuangan pribadi.
  - c. Diskusikan analisis pasar yang mendalam, strategi pemasaran, rencana keuangan, dan struktur modal.
  - d. Identifikasi potensi masalah atau tantangan yang mereka hadapi dan cari solusinya.
  - e. Memberikan Contoh Proposal dan mendampingi pembuatan proposal bisnis dengan menunjukkan contoh proposal bisnis yang sukses sebagai panduan.
3. Tahap monitoring dan evaluasi
- a. Penilaian dan Umpan Balik: Lakukan penilaian berkala terhadap proposal bisnis yang sedang dikembangkan oleh calon wirausahawan.
  - b. Berikan umpan balik konstruktif tentang kekuatan dan kelemahan proposal mereka.
  - c. Pastikan calon wirausahawan memiliki akses yang cukup untuk mengumpulkan informasi yang diperlukan.



**Gambar 1. Metode Pelaksanaan**

Sasaran kegiatan ini adalah pelaku usaha Mak Enjoeh. Kegiatan pengabdian ini dilakukan melalui tiga tahapan yakni tahap persiapan, tahap pelaksanaan dan tahap monitoring dan evaluasi. Tahap persiapan meliputi survei dan wawancara dan mengidentifikasi kebutuhan pelaku usaha. Kemudian mengkoordinasikan pelaksanaan kegiatan. Berikutnya tahap pelaksanaan diawali dengan memberikan pelatihan dasar mengenai proses pembuatan proposal, dilanjutkan dengan pendampingan pembuatan proposal dan diakhiri dengan kegiatan diskusi dan tanya jawab mengenai pembuatan proposal. Dalam pendampingan diberikan cara mudah dalam pembuatan proposal dengan pengenalan Canva dan foto produk yang menarik. Tahap monitoring dan evaluasi dilakukan dengan menilai hasil pembuatan proposal kemudian memberikan umpan balik berupa masukan untuk menyempurnakan proposal bisnis.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan PKM dilakukan secara langsung kepada pelaku UMKM yaitu ibu susi sebagai pemilik usaha kue “Mak Enjoeh”. Adapun langkah awal pelaksanaan dimulai dengan pemaparan materi mengenai pentingnya proposal bisnis dan bagaimana cara membuatnya. Setelah pemaparan dilaksanakan, kemudian tim PKM yang terdiri dari dosen dan mahasiswa memberikan pemahaman dan contoh

pembuatan proposal bisnis yang baik. Adapun bagian-bagian dalam proposal bisnis terdiri dari profil usaha dijalankan. Analisis bisnis yang meliputi analisis SWOT, rencana dan strategi bisnis, serta laporan keuangan usaha.



**Gambar 2. Kegiatan pemaparan materi**

Kemudian tim secara langsung mengumpulkan informasi yang dibutuhkan untuk penyusunan proposal bisnis. Dengan mengumpulkan rencana dan strategi bisnis, keunikan bisnis, serta pembuatan foto produk untuk mengenalkan produk ke pasar. Proposal ini mencakup aspek-aspek penting seperti analisis pasar, strategi pemasaran, perencanaan keuangan, serta aspek hukum dan perizinan yang relevan untuk usaha seperti Nomor Induk Berusaha (NIB) dan Sertifikasi Halal (Nurjanah, Hariroh, et al., 2022). Setelah itu menyusun laporan keuangan usaha, dan menggabungkan semua data dalam proposal bisnis.



**Gambar 3. Kegiatan wawancara dan dokumen proposal**

## **KESIMPULAN**

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pelatihan proposal bisnis dapat meningkatkan kemampuan pelaku usaha dalam membuat profil bisnis dan menjalankan usaha sesuai dengan perencanaan. Melalui kegiatan pelatihan ini diharapkan pelaku usaha dapat menentukan pengembangan usaha di masa depan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Fitriani, S., & Ma'ruf, F. (2019). Membentuk jiwa kewirausahaan melalui pendampingan proposal bisnis. Seminar Nasional Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Ahmad Dahlan, September, 453–458. <http://www.seminar.uad.ac.id/index.php/senimas/article/view/2258>
- Junedi, Yahya, A., & Asiah, N. (2021). Asistensi Pengembangan Kapasitas Manajerial UMKM Terdampak Pandemi Covid-19. *Jurnal Abdimas Pelita Bangsa*, 2(01), 1–6.
- Mulyana, I. (2020). Pendampingan Penyusunan Proposal Bisnis UKM bagi Masyarakat Desa Cileunyi Wetan di Kabupaten Bandung. *E-Coops-Day Jurnal Ilmiah Abdimas*, 4(2), 283–290.
- Nurjanah, R., Hariroh, F. M. R., Putri, C. A. T., Fajri, F. N., & Ardianto, R. E. (2022). Pengarahan dan Pendampingan Sertifikasi Halal Produk UMKM APMIKIMMDO Kabupaten Bekasi. *Jurnal Pengabdian Pelita Bangsa*, 3(2), 22–28. <https://jurnal.pelitabangsa.ac.id/index.php/jabmas/article/view/1478>
- Nurjanah, R., Surhayani, S., & Asiah, N. (2022). FAKTOR DEMOGRAFI, LITERASI KEUANGAN, SIKAP KEUANGAN TERHADAP PERILAKU PENGELOLAAN KEUANGAN PADA UMKM DI KABUPATEN BEKASI. *Jurnal Akuntansi Bisnis Pelita Bangsa*, 7(1), 1–12.
- Parahiyanti, C. R., Dewi, Y. R., Prasasti, A., & Wilujeng, I. P. (2020). Penguatan Strategi Pemasaran dengan Kemasan Kekinian pada Proposal Rencana Bisnis UMKM Desa Kebontunggul Kabupaten Mojokerto. *J-ABDIPAMAS (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 4(2), 139. <https://doi.org/10.30734/j-abdipamas.v4i2.1234>
- Rachma, N., Rahman, K. G., & Abdullah. (2023). PEMBERDAYAAN JIWA ENTREPRENEURSHIP SISWA SMAN MELALUI PENDAMPINGAN PROPOSAL BISNIS. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 7(3), 2877–2888.
- Yahya, A., Affandy, A., & Narimawati, U. (2020). Pengembangan UMKM Melalui Pemanfaatan Model Layanan Fintech Syariah Ammana.id. *Is The Best Accounting Information Systems and Information Technology Business Enterprise This Is Link for OJS Us*, 5(2), 106–120. <https://doi.org/10.34010/aisthebest.v5i2.3049>
- Yahya, A., Wulandari, S., Nurjanah, R., & Nugroho, A. T. (2021). Bimbingan Teknis Pembuatan Proposal Kredit Dan Laporan Keuangan Umkm Beken Kabupaten Bekasi. 200(October), 570–576.