

PEMBUATAN RENCANA BISNIS UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING UMKM PERTANIAN YANG TERDAMPAK PANDEMI

Rici Solihin¹, Mirza Hedismarlina Yuneline^{2*}

^{1,2}Program Studi S1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Ekuitas, Indonesia
rici.solihin@ekuitas.ac.id, mirza.yuneline@ekuitas.ac.id

ABSTRAK

Abstrak: Permasalahan yang sering dihadapi oleh pengusaha terutama pemilik usaha rintisan adalah kurangnya perencanaan yang matang karena terlalu fokus pada pembuatan produk yang akan dijual tanpa memperhatikan aspek lain yang lebih utama dalam mengawali usaha. Tujuan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini adalah untuk membantu pendamping UMKM agar dapat memahami model bisnis para pelaku UMKM Pertanian sehingga dapat membantu UMKM Pertanian yang terdampak pandemi di Kabupaten Bandung Barat untuk dapat berinovasi terhadap perubahan yang diperlukan khususnya dalam meningkatkan daya saing bisnis di masa pandemi. Metode pelaksanaan kegiatan PkM dilakukan secara dinamis tidak hanya bersifat ceramah tetapi juga melakukan simulasi pembuatan rencana bisnis yang dipadukan dalam permainan dan praktek agar suasana menyenangkan guna merangsang kreativitas dan inovasi dengan indikator keberhasilan melalui ketajaman analisis berdasarkan analisis SWOT dan *Business Model Canvas*. Mitra dari kegiatan PkM ini adalah 23 pendamping UMKM dari Bank Rakyat Indonesia dengan objek observasi adalah 4 (empat) UMKM Pertanian dengan menunjukkan hasil rata-rata penilaian analisis sebesar 89,5%. Dari hasil PkM ini teridentifikasi bahwa kekuatan UMKM pertanian ini adalah luasnya lahan, pengalaman dan teknologi budidaya dimiliki serta komoditas yang unik. Secara keseluruhan UMKM pertanian memiliki kelemahan keterbatasan akan modal.

Kata Kunci: Usaha Mikro Kecil dan Menengah; Analisis SWOT; *Business Model Canvas*.

Abstract: The problem that is often faced by entrepreneurs, especially start-up business owners, is the lack of careful planning because they are too focused on making products to be sold without paying attention to other important aspects of starting a business. The purpose of this Community Service is to help MSME companions to understand the business model of Agricultural MSME so that they can assist the Agricultural MSME in West Bandung Regency to be able to innovate towards the changes needed, especially in increasing business competitiveness during pandemic. The method of implementing Community Service activities is carried out dynamically, not only in the form of lectures but also simulating the creation of a business plan which is integrated into games and practices in order to create the fun atmosphere to stimulate creativity and innovation with evaluation indicators are the analytical acumen based on SWOT and Business Model Canvas Analysis. The Partners of this Community Service are 23 (twenty-three) MSME companions from Bank Rakyat Indonesia and 4 (four) Agricultural MSMEs as objects of observation that showed the average result of analysis assessment of 89,5%. The results of the Community Service, it was identified that the strength of this agricultural MSME is the breadth of land, experience and cultivation technology owned as well as unique commodities. Overall, agricultural MSMEs have the weakness of limited capital.

Keywords: Micro small and Medium Enterprises; SWOT analysis; *Business Model Canvas*.



Article History:

Received: 06-11-2022
Revised : 24-12-2022
Accepted: 27-12-2022
Online : 01-02-2023



This is an open access article under the
[CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license

A. LATAR BELAKANG

Era globalisasi dan kemajuan teknologi telah membantu memudahkan kehidupan dan bisnis. Di era globalisasi ini, semakin luasnya target pasar dan konsumen telah menumbuhkan peluang bisnis yang semakin besar. Namun, tidak dapat dipungkiri bahwa masalah pengangguran dan kesejahteraan masih menjadi dua tantangan besar di Indonesia (Fauzi, 2021). Adanya pandemi COVID-19 membuat angka pengangguran semakin meningkat. Jumlah kesempatan kerja pada saat ini terbatas dan tidak lagi mampu mengimbangi laju populasi pertumbuhan di Indonesia, terutama pada usia produktif (Suparno et al., 2019). Salah satu solusi untuk mengatasi masalah pengangguran adalah mendorong masyarakat membentuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Menurut Hsiao, et.al (2016) dan Yi, et.al. (2018), kewirausahaan memainkan peran penting dalam memfasilitasi peningkatan ekonomi suatu negara. Yuneline (2020) menambahkan bahwa UMKM telah lama dipahami memiliki peran signifikan bagi pembangunan ekonomi suatu negara. Tetapi UMKM belum dapat memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian dikarenakan UMKM juga terkendala persoalan daya saing dan permodalan. Lebih lanjut, Ma & Tan (2012) menyatakan bahwa kewirausahaan juga berperan sebagai generator dalam mewujudkan kesejahteraan dan daya saing bangsa melalui kesempatan kerja yang lebih baik. UMKM merupakan salah satu penopang perekonomian nasional. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UMKM, per bulan Maret 2021, jumlah UMKM di Indonesia mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 61,07 persen atau senilai Rp. 8.573,89 triliun. UMKM mampu menyerap 97 persen dari total tenaga kerja yang ada, serta dapat menghimpun sampai 60,42 persen dari total investasi di Indonesia. Walaupun demikian bukan berarti UMKM tanpa masalah, Martini (2018) mengungkapkan beberapa persoalan yang dihadapi oleh UMKM di Indonesia diantaranya yaitu kurangnya pengetahuan sehingga produk yang dihasilkan tidak mampu bersaing secara luas; para pelaku UMKM belum bisa memasarkan produknya secara luas padahal penduduk Indonesia sendiri adalah pangsa pasar yang potensial. Selain itu menurut Yuneline (2022) kurangnya modal sehingga usahanya tidak dapat berkembang serta kurang memanfaatkan teknologi secara maksimal sehingga kegiatan produksi masih terbatas merupakan salah satu alasan mengapa UMKM kurang berkembang. Adapun permasalahan yang muncul saat pandemi karena pembatasan sosial yang diberlakukan oleh pemerintah, terdapat 94 persen UMKM yang mengalami penurunan penjualan, bahkan lebih dari 40 persen UMKM dari berbagai kelas usaha mengalami penurunan penjualan lebih dari 75 persen (<http://lipi.go.id/berita/survei-kinerja-umkm-di-masa-pandemi-covid19/22071>). Hal tersebut dikarenakan daya beli masyarakat menurun

sehingga membatasi tingkat konsumsi terhadap produk atau komoditas yang bukan menjadi kebutuhan utama.

Hal tersebut juga dialami oleh UMKM Pertanian di Bandung Barat. Dalam aktivitasnya, menurut Suryana et al., (2016) para UMKM Pertanian ini mengalami berbagai risiko seperti risiko cuaca, risiko hama dan risiko penyakit tanaman yang mengurangi produktivitasnya yang sebelumnya menjadi risiko terbesar dalam meningkatkan produktivitasnya. Tetapi pada saat pandemi COVID-19 ini, risiko pasar menjadi salah satu jenis risiko yang juga harus diperhatikan oleh para pelaku UMKM Pertanian ini dimana produktivitas yang tinggi dengan jumlah panen yang melimpah, tidak sejalan dengan tingkat konsumsi masyarakat. Kondisi tersebut menuntut UMKM Pertanian untuk terus beradaptasi dan bertransformasi, termasuk di antaranya transformasi digital. Survei Dampak COVID-19 Terhadap Pelaku Usaha oleh BPS mencatat dari 15 setiap 100 perusahaan cenderung melakukan diversifikasi usaha selama pandemi. Tujuan tidak lain agar bisa bertahan dan terus meningkatkan daya saing di tengah kondisi yang belum stabil. Banyak UMKM yang akhirnya mengintegrasikan saluran penjualan secara luring (*offline*) dengan saluran penjualan secara daring (*online*) sehingga bisa meningkatkan angka penjualan serta berdampak pada profitabilitas usaha. Yuneline (2022) menyatakan bahwa Kondisi pandemi COVID-19 merupakan kondisi dimana para pelaku UMKM mulai melirik penggunaan financial technology untuk kepentingan operasionalnya. Berbagai macam upaya yang dilakukan oleh UMKM tersebut untuk beradaptasi dengan kondisi serta cara dalam meningkatkan daya saing usaha untuk menghadapi masa pandemi ini adalah membuka peluang dan mengembangkan kegiatan operasional UMKM ke platform digital dan mengenali potensi dan peluang serta mengubah strategi promosi dan lini produk.

Berbagai upaya yang dilakukan tersebut tentu akan merubah model bisnis dan berdampak pada perhitungan investasi yang baru sehingga diperlukan perhitungan perencanaan usaha baru untuk mengukur seberapa efektif perubahan yang dilakukan. Namun, sering kali kita menemukan permasalahan yang sering dihadapi oleh pengusaha terutama pemilik usaha rintisan adalah kurangnya perencanaan yang matang karena terlalu fokus pada pembuatan produk yang akan dijual tanpa memperhatikan aspek lain yang lebih utama dalam mengawali usaha. Alhasil banyak pelaku usaha mikro dan kecil yang gagal dalam membangun bisnis dan bahkan harus gulung tikar karena tidak memiliki kemampuan perencanaan bisnis yang baik. Faktor lainnya adalah UMKM biasanya berdiri sendiri tanpa memiliki pendamping yang mumpuni atau tidak adanya tools yang seragam dalam pembinaan UMKM oleh pendamping UMKM. Untuk itu diperlukan adanya pendamping UMKM yang kompeten dan memiliki alat atau metode untuk melakukan pendampingan usaha bagi UMKM agar dapat menyusun perencanaan

usaha yang matang supaya para pelaku usaha khususnya yang baru merintis bisnis memiliki parameter keberhasilan yang jelas serta lebih terarah. Menurut Fauzi (2021) kewirausahaan perlu dibentuk berdasarkan keberanian, keterampilan memecahkan masalah, adanya kreativitas dalam penanganan masalah sehingga membuahkan solusi, serta diperlukan adanya kemandirian. Sehingga untuk menjadi wirausaha dibutuhkan keterampilan, pelatihan, dan pengalaman, serta mampu membuat rencana bisnis. Untuk membuat rencana bisnis, seorang wirausaha harus terbiasa, berlatih secara teratur, dan memiliki pengetahuan tentang bisnis. Rencana bisnis yang bagus tentunya akan menguntungkan bisnis di masa depan.

Menurut Bygrave et al. (2017), rencana bisnis adalah dokumen penjualan yang menyampaikan stimulus dan janji bisnis Anda kepada calon investor atau pemangku kepentingan. Di sisi lain, Hisrich, et.al. (2017) menyatakan bahwa rencana bisnis adalah dokumen tertulis yang disiapkan oleh pengusaha yang menggambarkan semua elemen eksternal dan internal yang relevan dalam memulai usaha baru. Rencana bisnis yang bagus, menurut Pratama, dkk (2019), harus mencakup manajemen, pemasaran, keuangan, sumber daya manusia, dan aspek teknis lainnya. Greco & Kraimer (2020) menekankan perlunya UMKM ini untuk menerapkan tujuan jangka pendek dan jangka panjang serta strategi dalam pengembangan bisnis. Lévesque & Stephan (2020) menambahkan bahwa para wirausaha harus bisa menggunakan hasil analisis untuk mengembangkan bisnis yang sedang berjalan maju. Nabi & Liñán (2013) menyatakan dibutuhkan rencana bisnis dengan hasil analisis yang matang agar tujuan UMKM dapat tercapai.

Sehingga solusi yang ditawarkan dengan permasalahan yang dialami oleh mitra UMKM Pertanian adalah dengan memberikan pelatihan terhadap para pendamping UMKM untuk pembuatan rencana bisnis sebagai upaya untuk peningkatan daya saing UMKM yang Terdampak Pandemi COVID-19 di Kabupaten Bandung Barat.

Kegiatan ini bertujuan untuk membantu pendamping UMKM agar dapat memahami model bisnis para pelaku UMKM Pertanian sehingga dapat membantu UMKM Pertanian yang terdampak pandemi di Kabupaten Bandung Barat untuk dapat berinovasi terhadap perubahan yang diperlukan khususnya dalam meningkatkan daya saing bisnis di masa pandemi. Harapannya agar UMKM Pertanian terdampak pandemi segera bangkit melalui Inovasi yang dihasilkan. Gagasan baru tersebut diharapkan mampu merespon keadaan pandemi dengan melalui adanya pedoman atau acuan yang meliputi aspek-aspek dalam perencanaan usaha seperti aspek pemasaran, operasional, sumber daya manusia hingga keuangan.

B. METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilakukan pada tanggal 20-22 April 2022 di Gedung Olahraga Family, Desa Pasirlangu, Kabupaten Bandung Barat. Kegiatan ini diikuti oleh 23 orang Pendamping UMKM dari Bank Rakyat Indonesia sekitar Kota Bandung yang masing-masing membina UMKM di daerah kerjanya, selain itu adapula 4 orang pelaku bisnis UMKM yang dijadikan sebagai studi kasus untuk para peserta. Pemilihan tempat berdasarkan kesepakatan bersama dengan mengutamakan pertimbangan terkait dengan efisiensi dan efektifitas dalam melaksanakan kegiatan pelatihan agar para pendamping UMKM Pertanian dapat terjun langsung dalam melakukan observasi pada para pelaku UMKM Pertanian. Selain itu, mobilisasi para pendamping UMKM menjadi perhatian utama mengenai keselamatan dan penerapan kepatuhan terhadap protokoler kesehatan yang ketat jika situasi masih berada di masa pandemi COVID-19 terutama jika adanya Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) level 3 dan 4 maka pelatihan bisa dilakukan secara hybrid di kelas serta secara daring sehingga akan lebih efektif untuk bisa dilakukan di tengah situasi pandemi.

Pelaksanaan pelatihan akan dilakukan secara dinamis tidak hanya bersifat ceramah tetapi juga melakukan beberapa simulasi pembuatan rencana bisnis yang dipadukan dalam permainan dan praktek agar suasana menyenangkan guna merangsang kreativitas dan inovasi. Berikut ini adalah proses pelaksanaan kegiatan tersebut:

1. Survei kondisi mitra yaitu untuk mengetahui secara jelas kondisi pelaku UMKM Pertanian di Kabupaten Bandung Barat yang terdampak pandemi dan identifikasi metode pelatihan seperti apa yang tepat. Kami menemukan bahwa mayoritas pemilik UMKM Pertanian mengalami kesulitan dalam mengelola manajemen bisnisnya ketika masa pandemi. Para pelaku UMKM rata-rata telah memiliki pendamping UMKM di wilayahnya masing-masing. Kami melihat belum meratanya standarisasi dalam pembuatan rencana bisnis dari masing-masing pendamping UMKM dalam merespon pandemi ini. Untuk itu supaya dapat memberikan dampak yang lebih besar dan memberikan keseragaman materi, maka kami memutuskan untuk memberikan pelatihan pembuatan rencana bisnis kepada para pendamping UMKM.
2. Pada tahap ini sudah diputuskan mengenai waktu akan dilaksanakan pelatihan pembuatan rencana bisnis pada tanggal 20-22 April 2022 dengan materi yang diberikan berupa Analisis SWOT, pembuatan Business Model Canvas dan rencana bisnis bagi pendamping UMKM.
3. Pembuatan bahan ajar untuk pelatihan, dimana pada tahap materi masih berupa power poin tentang analisis SWOT, pembuatan Business Model Canvas dan rencana bisnis bagi pendamping UMKM

disertai dengan modul yang dibuat dengan format yang sederhana sehingga akan mudah dipahami oleh para peserta pelatihan. Para peserta juga akan mendapatkan pre-tes dan post-tes untuk mengukur tingkat pemahaman sebelum dan setelah pelatihan diberikan.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Proses Pelaksanaan Kegiatan

a. Survey Kondisi Pertanian

Pelatihan tahap pertama dilakukan hari Rabu tanggal 20 April 2022 pada tahap ini para peserta mengerjakan pre-test terlebih dahulu untuk mengukur kemampuan awal sebelum dilakukannya pelatihan. Pada materi ini para peserta akan menganalisa keadaan lingkungan internal dan eksternal dari UMKM sehingga mengetahui apa saja kelebihan, kekurangan, peluang dan ancaman yang dapat mempengaruhi kinerja UMKM khususnya di masa pandemi. Kemudian para peserta akan membuat rekomendasi strategi berdasarkan analisis SWOT untuk memperbaiki kinerja UMKM yang mereka dampingi. Para peserta akan dibagi menjadi 4 kelompok kemudian langsung praktek mengumpulkan data SWOT dengan cara observasi lokasi usaha dan mewawancarai pelaku usaha yang ada di Desa Pasirlangu, Kec. Cisarua, Kab. Bandung Barat. Setelah mendapatkan data dari hasil wawancara dan observasi, para peserta akan melakukan simulasi pembuatan strategi SWOT yang akan direkomendasikan kepada para pelaku usaha. Berikut menunjukkan pelaksanaan survey kondisi pertanian, seperti terlihat pada Gambar 1, Gambar 2, dan Gambar 3.



Gambar 1. Para pendamping UMKM sedang menyimak penjelasan pelaku UMKM Pertanian Cabai



Gambar 2. Para pendamping UMKM sedang melakukan survey pada pelaku UMKM Pertanian Paprika



Gambar 3. Para pendamping UMKM sedang melakukan survey pada UMKM Pertanian Selada

b. Pelatihan *Business Model Canvas* dan *Capital Budgeting*

Pada pelatihan tahap kedua yang diadakan pada hari Kamis tanggal 21 April 2022 para peserta akan mendapatkan pelatihan mengenai pembuatan *Business Model Canvas* (BMC). Tujuan pemberian materi ini adalah untuk merancang strategi pengembangan bisnis UMKM binaan mereka yang terdampak pandemi. Dalam pembuatan *Business Model Canvas* ini, para peserta akan mengacu pada strategi *SWOT* yang telah dibuat lalu memilih strategi mana yang memiliki tingkat prioritas tinggi untuk dapat segera dilakukan. Para peserta diberikan lembar kerja kemudian melakukan simulasi pembuatan *BMC* secara berkelompok dan siap untuk dipresentasikan. Pada pelatihan tahap ketiga yang diadakan pada hari Jumat tanggal 22 April 2022 peserta akan mendapatkan materi tentang merancang rencana bisnis yang mengacu pada *BMC* dimana pada sesi ini selain mendapatkan pemahaman materi tentang aspek pemasaran, operasional, sumber daya manusia tetapi juga dilakukan simulasi perhitungan *capital budgeting*. Para peserta akan mendapatkan *template excel* agar format perhitungan keuangan rencana bisnis untuk mempermudah penilaian. Di bawah ini menunjukkan pelaksanaan pelatihan kepada para pendamping UMKM terkait materi *Business Model Canvas* dan *Capital Budgeting*, seperti terlihat pada Gambar 4 dan Gambar 5.



Gambar 4. Pemaparan Materi *Business Model Canvas* untuk para pendamping UMKM



Gambar 5. Pemaparan Materi *Capital Budgeting* untuk para pendamping UMKM

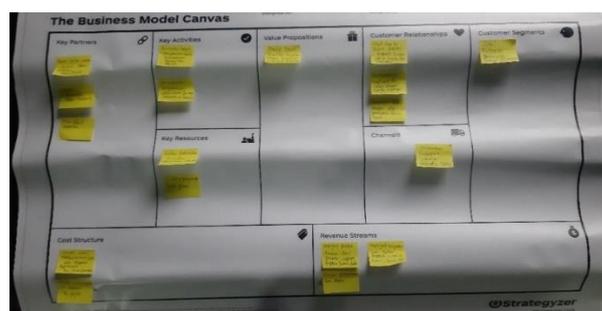
c. *Project Assignment* sebagai Solusi Permasalahan

Project Assignment (PA) yaitu berkaitan dengan materi analisis *SWOT*. Tujuan utama diberikannya *Project assignment* ini guna untuk mencari solusi permasalahan yang dihadapi oleh petani sebagai pelaku usaha. Di samping itu, dengan adanya project assignment ini para peserta pelatihan juga dapat merangkum permasalahan yang dihadapi dan menemukan saran terbaik untuk peningkatan usaha mitra UMKM Pertanian dengan merumuskan *Business Model Canvas* dan rencana bisnis untuk ke depannya. *Project Assignment* (PA) dilakukan oleh 4 kelompok dengan objek UMKM yang berbeda. Setelah melaksanakan *Project Assignment*, para pendamping UMKM mempresentasikan Analisis *SWOT*, *Business Model Canvas* dan proposal usaha yang telah mereka buat untuk mengetahui kelayakan usaha yang akan dikembangkan dan diberikan feedback untuk perbaikan ke depannya.

2. Monitoring dan Evaluasi

Kelompok 1 ini terdiri atas 6 orang pendamping UMKM yang melakukan observasi pelaku usaha CV. Segar Barokah, yaitu usaha agribisnis yang focus pada budidaya hidroponik paprika. Berdasarkan hasil analisis *SWOT*, pada analisis lingkungan internal usaha Segar Barokah memiliki kekuatan pada luasnya lahan yang dimiliki tetapi memiliki kelemahan terbatasnya modal. Sementara pada analisis lingkungan eksternal terdapat berbagai macam peluang pendanaan dan permintaan yang banyak pada komoditas paprika tetapi ada pula ancaman banyak pelaku usaha yang hampir mirip. Pangsa pasar CV. Segar Barokah adalah supplier Horeka dan pengiriman sayuran B2B antar pulau.

Strategi yang direkomendasikan oleh Kelompok 1 kepada pemilik usaha CV. Segar Barokah yaitu membuat pengembangan usaha dengan perluasan lahan serta diversifikasi produk pada olahan paprika sehingga menambah nilai produknya. Adapun sumber pendanaan bisa didapatkan dari skema pinjaman ke lembaga keuangan seperti bank maupun investor. Berikut menunjukkan hasil analisis *Business Model Canvas* Kelompok 1 (Gambar 6) dan hasil penilaian analisis untuk Kelompok 1 (Tabel 1), seperti terlihat pada Gambar 6 dan Tabel 1.

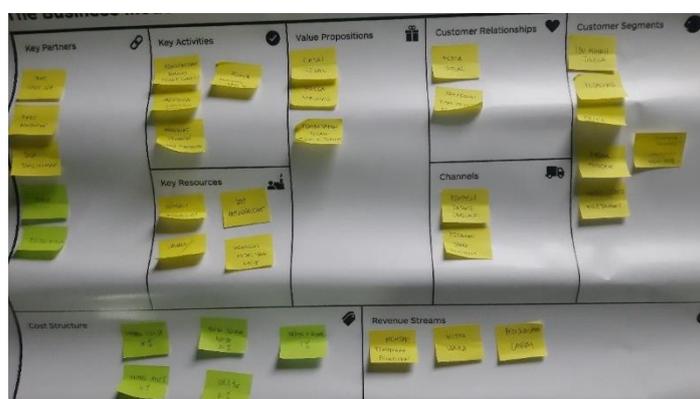


Gambar 6. Business Model Canvas Kelompok 1

Tabel 1. Penilaian Project Assignment Kelompok 1

No.	Kriteria	Bobot	Skor Nilai	Bobot x Skor
A	Peluang Usaha			
1	Masalah yang diangkat	10%	4	0,40
2	Gagasan Usaha (Inovasi dan Keunggulan Ide Bisnis)	10%	5	0,50
B	Aspek Pemasaran			
3	Segmentasi dan Target Pasar	5%	5	0,25
4	Bauran Pemasaran (4P)	10%	5	0,50
C	Aspek Operasional			
5	Proses Bisnis	10%	5	0,50
6	Manajemen Rantai Pasok	10%	5	0,50
D	Aspek SDM			
7	Analisis Pekerjaan	10%	4	0,40
8	Pengembangan SDM	5%	4	0,20
E	Aspek Keuangan			
9	Penentuan Cash Flow	15%	4	0,60
10	Penganggaran Modal	15%	4	0,60
	Jumlah	100%		4,45

Kelompok 2 terdiri atas 6 orang pendamping UMKM yang melakukan observasi pelaku usaha CV Mizan Mitra Sejahtera, yaitu usaha agribisnis yang focus pada budidaya cabe dan timun. Berdasarkan hasil analisis SWOT, pada analisis lingkungan internal usaha CV. Mizan Mitra Sejahtera memiliki kekuatan pada pengalaman dan teknologi budidaya dimiliki tetapi memiliki kelemahan terbatasnya modal. Sementara pada analisis lingkungan eksternal terdapat peluang tersedianya pasar yang bersedia kontrak harga tetapi ada pula ancaman pada hama yang sulit untuk dikendalikan. Pangsa pasar CV Mizan Mitra Sejahtera adalah B2B untuk supplier pasar modern dengan sistem kontrak. Berikut menunjukkan hasil analisis *Business Model Canvas* Kelompok 2 dan menunjukkan hasil penilaian analisis untuk Kelompok 2, Gambar 7 dan Tabel 2.



Gambar 7. Business Model Canvas Kelompok 2

Berdasarkan hasil analisis SWOT, para pendamping UMKM di kelompok 2 merekomendasikan kepada pemilik usaha CV Mizan Mitra Sejahtera untuk meluaskan pangsa pasarnya kemudian melakukan

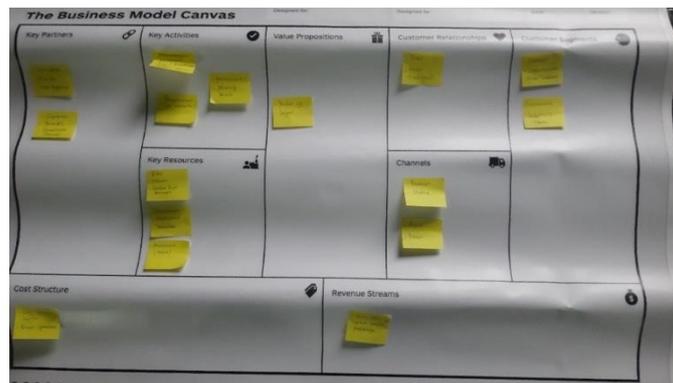
diversifikasi layanan seperti tidak hanya produksi hasil bumi berupa produk segar tetapi juga memanfaatkan keahliannya untuk memberikan pelatihan mengenai pertanian sebagai salah satu sumber pendapatan tambahan. Selain itu karena terbatasnya modal usaha yang dimiliki, direkomendasikan juga untuk penjualan secara langsung secara jual putus ke pasar supaya arus kasnya lebih lancar terutama untuk pembayaran kepada para petani, seperti terlihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Penilaian Project Assignment Kelompok 2

No.	Kriteria	Bobot	Skor Nilai	Bobot x Skor
A	Peluang Usaha			
1	Masalah yang diangkat	10%	4	0,40
2	Gagasan Usaha (Inovasi dan Keunggulan Ide Bisnis)	10%	4	0,40
B	Aspek Pemasaran			
3	Segmentasi dan Target Pasar	5%	4	0,60
4	Bauran Pemasaran (4P)	10%	4	0,40
C	Aspek Operasional			
5	Proses Bisnis	10%	5	0,50
6	Manajemen Rantai Pasok	10%	4	0,40
D	Aspek SDM			
7	Analisis Pekerjaan	10%	4	0,40
8	Pengembangan SDM	5%	4	0,20
D	Aspek Keuangan			
9	Penentuan Cash Flow	15%	4	0,60
10	Penganggaran Modal	15%	4	0,60
	Jumlah	100%		4,50

Kelompok 3 terdiri atas 6 orang pendamping UMKM yang melakukan observasi pelaku usaha Bu Supartini, yaitu usaha agribisnis yang focus pada budidaya herbs atau komoditas daun herbal seperti mint, rosemary, basil dan berbagai macam komoditas antik lainnya.

Berdasarkan hasil analisis SWOT, pada analisis lingkungan internal usaha milik ibu Supartini memiliki kekuatan pada komoditas yang unik tetapi memiliki daya jual yang tinggi namun memiliki kelemahan terbatasnya modal usaha. Sementara pada analisis lingkungan eksternal terdapat peluang banyak pasar yang lebih spesifik tetapi ada pula ancaman pada harga pupuk yang semakin meningkat. Pangsa pasar ibu Supartini adalah untuk pasar tradisional dan pemasok antar pulau. Berikut menunjukkan hasil analisis *Business Model Canvas* Kelompok 3, seperti terlihat pada Gambar 8.



Gambar 8. Business Model Canvas Kelompok 3

Berdasarkan hasil analisis SWOT, para pendamping UMKM di kelompok 3 merekomendasikan kepada Ibu Supartini untuk meningkatkan kapasitas produksinya dengan berkerja sama membetuk kelompok tani dengan warga sekitar yang memiliki han sehingga dapat meluaskan pangsa pasarnya. Untuk pendanaan sendiri dapat dilakukan dengan pinjaman melalui Kredit Usaha Rakyat yang disediakan perbankan. Berikut menunjukkan hasil penilaian analisis untuk Kelompok 3, seperti terlihat pada Tabel 3.

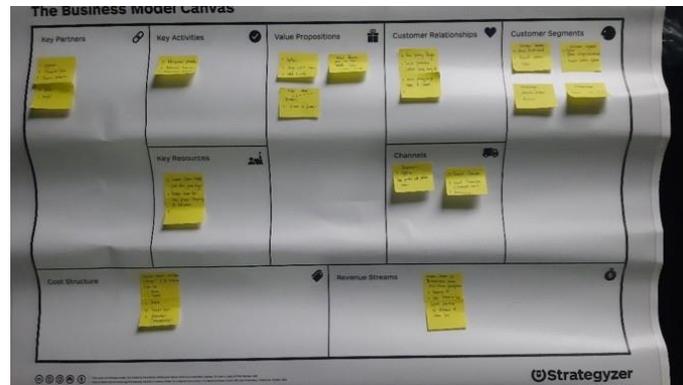
Tabel 3. Penilaian Project Assignment Kelompok 3

No.	Kriteria	Bobot	Skor Nilai	Bobot x Skor
A	Peluang Usaha			
1	Masalah yang diangkat	10%	5	0,50
2	Gagasan Usaha (Inovasi dan Keunggulan Ide Bisnis)	10%	5	0,50
B	Aspek Pemasaran			
3	Segmentasi dan Target Pasar	5%	5	0,25
4	Bauran Pemasaran (4P)	10%	5	0,50
C	Aspek Operasional			
5	Proses Bisnis	10%	5	0,50
6	Manajemen Rantai Pasok	10%	5	0,50
D	Aspek SDM			
7	Analisis Pekerjaan	10%	4	0,40
8	Pengembangan SDM	5%	4	0,20
D	Aspek Keuangan			
9	Penentuan Cash Flow	15%	4	0,60
10	Penganggaran Modal	15%	4	0,60
	Jumlah	100%		4,55

Kelompok 4 terdiri atas 5 orang pendamping UMKM yang melakukan observasi pelaku usaha Bapak Kusnadi, yaitu usaha agribisnis yang fokus pada budidaya komoditas sayuran lapangan seperti brokoli, selada, bunga kol dan sayuran lainnya dengan segmentasi pasar untuk pasar tradisional.

Berdasarkan hasil analisis SWOT, pada analisis lingkungan internal usaha milik Bapak Kusnadi memiliki kekuatan pada luasnya lahan yang dimiliki tetapi memiliki kelemahan terbatasnya modal dan belum focus

dalam produksi pada komoditas tertentu. Sementara pada analisis lingkungan eksternal terdapat berbagai macam peluang pendanaan tetapi ada pula ancaman harga pasar yang fluktuatif. Berikut menunjukkan hasil analisis *Business Model Canvas* Kelompok 4, seperti terlihat pada Gambar 9.



Gambar 9. Business Model Canvas Kelompok 4

Berdasarkan hasil analisis SWOT, para pendamping UMKM di kelompok 4 merekomendasikan kepada Bapak Kusnadi untuk memanfaatkan dengan lebih optimal lahan yang luas dengan cara tumpang sari karena dapat menekan biaya produksi. Adapun untuk permodalan bisa dibantu dengan adanya Kredit Usaha Rakyat yang disediakan perbankan. Di bawah ini menunjukkan hasil penilaian analisis untuk Kelompok 4, seperti terlihat pada Tabel 4.

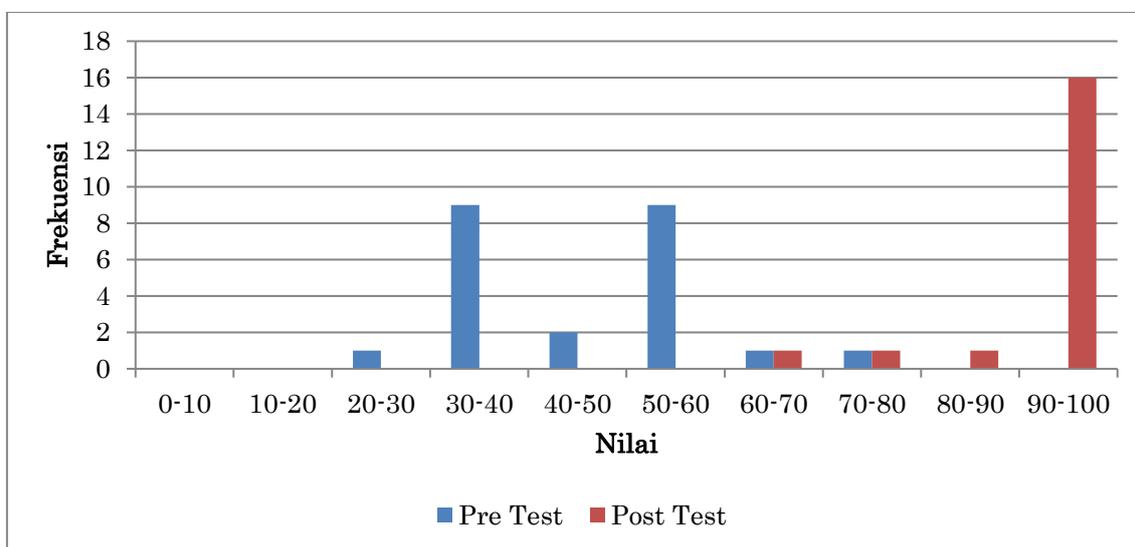
Tabel 4. Penilaian Project Assignment Kelompok 4

No.	Kriteria	Bobot	Skor Nilai	Bobot x Skor
A	Peluang Usaha			
1	Masalah yang diangkat	10%	4	0,40
2	Gagasan Usaha (Inovasi dan Keunggulan Ide Bisnis)	10%	5	0,50
B	Aspek Pemasaran			
3	Segmentasi dan Target Pasar	5%	5	0,25
4	Bauran Pemasaran (4P)	10%	5	0,50
C	Aspek Operasional			
5	Proses Bisnis	10%	5	0,50
6	Manajemen Rantai Pasok	10%	5	0,50
D	Aspek SDM			
7	Analisis Pekerjaan	10%	5	0,50
8	Pengembangan SDM	5%	4	0,20
D	Aspek Keuangan			
9	Penentuan Cash Flow	15%	3	0,45
10	Penganggaran Modal	15%	4	0,60
	Jumlah	100%		4,40

Secara keseluruhan para peserta yang merupakan pendamping umkm maka dapat terlihat jika rata-rata peserta dalam hal ini adalah para pendamping UMKM sudah dapat merumuskan bagaimana menganalisis

keadaan internal dan eksternal suatu bisnis kemudian merekomendasikan strategi pengembangan bisnis melalui pembuatan *business model canvas* dan *business plan* kepada pelaku usaha UMKM dengan tools yang telah disediakan dengan rata-rata penilaian analisis sebesar 89,5%. Setelah melakukan presentasi, tahap terakhir yaitu dilakukan proses evaluasi untuk melihat sejauh mana dampak dari pemberian materi kepada para peserta melalui *post test* sehingga akan memberikan timbal balik untuk perbaikan proses pelatihan berikutnya.

Sebagai evaluasi dari hasil pembelajaran, peserta diberikan ujian sebelum mengikuti kegiatan pelatihan dan sesudah mengikuti kegiatan pelatihan. Pelaksanaan ujian dilakukan secara online dengan mengisi pada Googleform yang sudah disediakan. Hasil pengerjaan *pre-test* dan *post test* peserta pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat dilihat pada Gambar 10.



Gambar 10. Sebaran nilai hasil pre test dan post test

Hasil pre test menunjukkan hasil yang kurang memuaskan dimana nilai paling rendah adalah 27 sementara nilai tertinggi yaitu 73 dengan rata rata nilai peserta adalah 48. Hasil ini menunjukkan peserta kurang memahami terkait analisis SWOT dan Rencana Bisnis. Sementara, hasil *post test* menunjukkan hasil yang lebih baik dibandingkan dengan pre test dimana nilai paling rendah peserta sebesar 67 dan nilai paling tinggi sebesar 100 dengan rata-rata nilai yaitu 95. Hasil ini menunjukkan peserta dapat memahami analisis SWOT dan rencana bisnis setelah diberikan materi yang disampaikan oleh narasumber dengan baik dengan kenaikan nilai *post test* sebesar 98% dibandingkan nilai *pre test*.

3. Kendala yang Dihadapi

Kendala yang dihadapi banyaknya *competitor*, risiko harga pasar yang fluktuatif, risiko hama tanaman, dan risiko harga bahan baku. Solusi yang

dapat diusulkan adalah diversifikasi produk, mengubah strategi penjualan, membentuk kelompok tani, serta mendapatkan akses pendanaan untuk meraih potensi pasar yang cukup besar.

D. SIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil Pengabdian pada Masyarakat yang dilakukan pada para pendamping UMKM yang melakukan survey kondisi, teridentifikasi bahwa kekuatan UMKM pertanian ini adalah luasnya lahan yang dimiliki, pengalaman dan teknologi budidaya, komoditas yang unik tetapi memiliki daya jual yang tinggi. Tetapi keseluruhan UMKM pertanian memiliki kelemahan yang sama yaitu keterbatasan akan modal. Melalui analisis eksternal, terdapat peluang pasar yang cukup besar, tetapi ancaman yang mungkin terjadi adalah dari sisi banyaknya kompetitor, risiko harga pasar yang fluktuatif, risiko hama tanaman, dan risiko harga bahan baku seperti pupuk yang semakin meningkat. Dari hasil kegiatan ini dengan penilaian analisis *business model canvas* rata-rata sebesar 89,5%, banyak strategi yang dapat diusulkan, seperti diversifikasi produk atau tumpang sari, melakukan jual putus ke pasar, membentuk kelompok tani, serta mendapatkan akses pendanaan untuk meraih potensi pasar yang cukup besar.

Diharapkan untuk keberlanjutan UMKM Pertanian di Kabupaten Bandung Barat, untuk pengabdian pada masyarakat selanjutnya dapat difokuskan kepada inklusi keuangan yang akan mempermudah UMKM Pertanian mendapatkan akses pendanaan dengan mengenalkan skema pinjaman ke berbagai Lembaga keuangan bank maupun non-bank serta menjelaskan risiko-risiko yang dihadapi, serta dasar untuk pengambilan keputusannya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Bank Rakyat Indonesia yang telah membantu penyelenggaraan kegiatan pelatihan kepada para pendamping UMKM untuk peningkatan daya saing UMKM Pertanian serta Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Ekuitas yang telah membiayai seluruh kegiatan Pengabdian pada Masyarakat ini.

DAFTAR RUJUKAN

- Bygrave, W. D., Zacharakis, A., & Corbett, A. C. (2017). *Entrepreneurship*. John Wiley & Sons, Incorporated.
<https://books.google.co.id/books?id=9FQYvgAACAAJ>
- Fauzi, R. U. A. (2021). *The Influence of Business Plan Competition and Loan Provision on Nurturing the Spirit of Entrepreneurship Among Students*. *161(Ciiber 2019)*, 188–192. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.210121.028>
- Greco, L. M., & Kraimer, M. L. (2020). Goal-setting in the career management process: An identity theory perspective. *Journal of Applied Psychology*, *105*(1), 40–57. <https://doi.org/10.1037/apl0000424>

- Hisrich, R., Peters, M.P., Shepherd, D. (2017). *Entrepreneurship* (10th ed.). McGraw Hill.
- Hsiao, C., Lee, Y.H., Chen, H. H. (2016). The effects of internal locus of control on entrepreneurship: the mediating mechanisms of social capital and human capital. *The International Journal of Human Resource Management*, 27(11), 1158–1172.
<http://lipi.go.id/berita/survei-kinerja-umkm-di-masa-pandemi-covid19/22071>, diakses pada tanggal 15 Januari 2022.
- Lévesque, M., & Stephan, U. (2020). It's Time We Talk About Time in Entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 44(2), 163–184. <https://doi.org/10.1177/1042258719839711>
- Ma, H., & Tan, J. (2012). Key Components and Implications of Entrepreneurship: A 4-P Framework. *SSRN Electronic Journal*, July. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1552136>
- Martini, T. (2018). Kompetensi Usaha Mikro Kecil & Menengah (UMKM) Kota Bandung Dalam Menghadapi Persaingan Masyarakat Ekonomi Asean (MEA). *Jurnal Penelitian Pendidikan*, 17(3), 220–235. <https://doi.org/10.17509/jpp.v17i3.9616>
- Nabi, G., & Liñán, F. (2013). Considering business start-up in recession time: The role of risk perception and economic context in shaping the entrepreneurial intent. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 19(6), 633–655. <https://doi.org/10.1108/IJEER-10-2012-0107>
- Pratama, R.M.A.R., Suryana, N., Rendra, M. (2019). Analisis Kelayakan Investasi Pembukaan Klinik Amanah Medical and Dental Clinic Ditinjau dari Aspek Pasar, Aspek Teknis, Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia, dan Aspek Finansial. *e-Proceeding of Engineering*, 6(2), 5908-5917
- Suparno, Wibowo, A., Mukhtar, S., Narmaditya, B. S., & Sinta, H. D. (2019). The determinant factors of development batik cluster business: Lesson from Pekalongan, Indonesia. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 6(4), 227–233. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2019.vol6.no4.227>
- Suryana, U., Yuneline, M. H., & Kurniawan, G. I. (2016). Pengembangan Model Penilaian dan Pengelolaan Risiko pada Usaha Sayur Kreatif di Bandung Barat. *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen STIE Dharma Negara*, 1(1), 6–17.
- Yi, H. T., Han, C. N., & Cha, Y. B. (2018). The effect of entrepreneurship of SMEs on corporate capabilities, dynamic capability and technical performances in South Korea. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 5(4), 135–147. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2018.vol5.no4.135>
- Yuneline, M. H. (2020). *Financial Literacy and its Impact on Funding Source 's Decision -Making*. 6(1), 1–10. <https://doi.org/10.33094/8.2017.2020.61.1.10>
- Yuneline, M. H. (2022). Edukasi Peer-To-Peer Lending Syariah Sebagai Alternatif Permodalan Bagi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Desa Ciwalen Panjalu. *Jurnal Berdaya Mandiri*, 4(1), 820–833. <https://doi.org/10.31316/jbm.v4i1.1767>
- Yuneline, M.H. (2022). Implications of Shariah Financial Technology in Increasing Financial Inclusion to Micro, Small, and Medium Enterprises. *Islamiyyat*. 44(1), 89–99. <https://doi.org/10.17576/islamiyyat-2022-4401-8>