

# PENINGKATAN KAPASITAS KOMPETENSI UMKM DENGAN PELATIHAN PENYUSUNAN PROPOSAL USAHA DI DESA CIBITUNG KULON KABUPATEN BOGOR

Firman El Amny Azra<sup>1)</sup>

<sup>1)</sup> Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, DKI Jakarta, Indonesia

Corresponding author : Firman El Amny Azra  
E-mail : firman.el@uinjkt.ac.id

Diterima 26 Juli 2023, Direvisi 08 Agustus 2023, Disetujui 09 Agustus 2023

## ABSTRAK

Masalah pendanaan adalah salah satu tantangan utama yang umum dialami dalam pengembangan UMKM. Pelaku UMKM di desa Cibitung Kulon sebagian besar tidak mengeyam pendidikan tinggi yang mempengaruhi pengetahuan dan kompetensi usaha mereka. Berdasarkan hasil survey pra-kegiatan diketahui bahwa terdapat rendahnya pengetahuan sumber pendanaan serta kompetensi penyusunan proposal usaha di sebagian besar UMKM. Maka dari itu diperlukan kegiatan pengabdian masyarakat untuk meningkatkan pengetahuan serta kapasitas kompetensi pendanaan. Kegiatan dilakukan dengan pendekatan pelatihan kepada 20 orang peserta yang merupakan pemilik UMKM di desa Cibitung Kulon, Kabupaten Bogor, Provinsi Jawa Barat. Tempat pelaksanaan pelatihan berada di kantor desa Cibitung Kulon. Hasil survey kegiatan menunjukkan bahwa 100% responden setuju bahwa kegiatan yang dilakukan menambah pengetahuan dan memudahkan peserta dalam melakukan penyusunan proposal bisnis. Berdasarkan hasil kegiatan disarankan bagi para pemangku kepentingan untuk dapat melaksanakan kegiatan serupa secara berkala.

**Kata kunci:** proposal usaha; pelatihan; UMKM; kewirausahaan.

## ABSTRACT

Funding problems are one of the main challenges that are commonly experienced in the development of MSMEs. Most MSME owners in Cibitung Kulon village do not have higher education which affects their business knowledge and competence. Based on the results of the pre-activity survey, it is known that there is low knowledge of funding sources and competence in preparing business proposals in most MSMEs. Therefore, community service activities are needed to increase knowledge and funding competency capacity. The activity was carried out using a training approach for 20 participants who are MSME owners in the village of Cibitung Kulon, Bogor Regency, West Java Province. Training location are at village office of Cibitung Kulon. The results of the activity survey showed that 100% of respondents agreed that the activities carried out increased knowledge and made it easier for participants to prepare business proposals. Based on result of activities it is advisable that for the stakeholder to conduct similar activities frequently.

**Keywords:** business proposal; training; MSME; entrepreneurship.

---

## PENDAHULUAN

Dampak dari pandemi COVID-19 yang masih berlangsung lebih dari 2 tahun sangat dirasakan oleh sektor usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Berdasarkan hasil survei tahun BPS tahun 2020 tercatat 84 persen UMKM mengalami penurunan pendapatan dan 10,1% berhenti operasional. Hal ini patut menjadi perhatian karena UMKM mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia pada umumnya. UMKM memiliki pengaruh tinggi dalam penyerapan tenaga kerja dan juga berkontribusi terhadap lebih dari 40% pembentukan produk

domestik bruto (PDB) di negara berkembang (Wulandari, 2023). Sehingga Pandemi Covid 19 sangat berdampak pada UMKM yang mengakibatkan penurunan pendapatan, padahal UMKM tersebut memiliki peranan penting dalam perekonomian negara.

Melihat perkembangan dan kondisi tersebut pelaku usaha kecil dan menengah harus segera dapat beradaptasi dari dampak COVID-19 agar usaha dapat terus tumbuh dan bertahan (Farizki et al., 2020). Nilai tambah dan pekerjaan yang dihasilkan oleh UMKM adalah instrument yang esensial dari inovasi terus menerus yang mengembangkan perekonomian.

UMKM yang sukses melalui inovasi dan bisnis yang berkembang menciptakan lapangan kerja yang dapat meningkatkan daya beli masyarakat yang mendorong pertumbuhan ekonomi yang lebih baik (Abisuga-Oyekunle et al., 2020). Dampak penurunan pendapatan dan tutupnya UMKM juga berpengaruh langsung terhadap peningkatan angka kemiskinan. Penelitian the World Bank menunjukkan pengembangan UMKM sebagai bagian penting strategi untuk mengurangi kemiskinan, angka pengangguran dan peningkatan ekonomi masyarakat.

Dalam pengembangan UMKM dibutuhkan pelaku UMKM memiliki kemampuan pengembangan proposal usaha mereka. Pengembangan proposal usaha mempunyai peran penting sebagai alat untuk menjelaskan pengetahuan terkait empat aspek pengelolaan bisnis yang baik yaitu: 1) mengeksternalisasi ide bisnis yang tersirat ke ekspresi eksplisit, dalam bentuk dokumen tertulis; 2) menguraikan keterampilan dan kompetensi yang dibutuhkan dalam penerapan ide bisnis tersebut, 3) menghubungkan ide dan pengalaman masa lalu pemangku kepentingan dalam penerapan ide bisnis, dan 4) menjelaskan sumber daya keuangan yang dibutuhkan untuk ide bisnis (Dal Mas et al., 2021).

Terkait dengan pendanaan, proposal usaha atau rencana bisnis diperlukan untuk mendapatkan pendanaan dari lembaga perbankan, modal ventura, dan/atau angel investor. Sejak lama rencana bisnis menjadi salah satu syarat dokumen utama yang diperlukan dalam proses penilaian oleh investor dan lembaga perbankan untuk keputusan pemberian fasilitas kredit atau investasi (Abdullah, 2020). Namun, berdasarkan wawancara pendahuluan terhadap masyarakat di desa Cibitung Kulon diketahui bahwa sebagian besar pelaku usaha di desa Cibitung Kulon memiliki pengetahuan yang kurang memadai terkait cara penyusunan proposal usaha yang baik.

Terkait besarnya dampak UMKM terhadap kondisi sosial ekonomi masyarakat maka pemberdayaan masyarakat yang efektif dapat difokuskan kepada peningkatan kapasitas UMKM di suatu daerah agar UMKM di daerah tersebut dapat berkembang. Desa Cibitung Kulon merupakan desa yang sarat dengan kegiatan kewirausahaan dan UMKM. Desa Cibitung Kulon tercatat mempunyai 898 orang yang bekerja sebagai Wiraswasta, 212 orang sebagai pedagang keliling, dan 6 orang sebagai pemilik usaha jasa transportasi dan perhubungan sehingga total warga yang bergerak di UMKM berjumlah total 1.116. Sehingga di desa cibitung kulon UMKM

menyerap 40% tenaga kerja dari total penduduk 2.726 orang.

Pemberdayaan masyarakat dapat diuraikan sebagai suatu proses pembangunan manusia atau masyarakat dengan mengembangkan kemampuan masyarakat, mengubah perilaku dan pengorganisasian masyarakat. Terkait hal tersebut, pengembangan masyarakat mencakup banyak hal seperti pengembangan kemampuan pencarian informasi, kemampuan mengelola kegiatan, kemampuan untuk berusaha dan kemampuan lainnya sesuai dengan kebutuhan atau permasalahan yang sedang dihadapi masyarakat (Parahiyanti et al., 2020). Prinsip dasar dari pemberdayaan adalah mewujudkan masyarakat yang lebih berdaya mandiri. Untuk mewujudkan hal tersebut, pelatihan yang meningkatkan keterampilan merupakan salah satu bentuk kegiatan yang dapat dilakukan (Faizal, 2015). Oleh karena itu, pelatihan penyusunan proposal usaha di desa Cibitung Kulon perlu dilakukan untuk mengatasi masalah lemahnya pengetahuan pelaku usaha yang diperlukan untuk mendapat pendanaan.

## METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan dengan menimbang kondisi masyarakat sebagaimana latar belakang diatas adalah pelatihan penyusunan proposal usaha dengan konsep Sekolah Financial. Kegiatan pelatihan mengangkat tema dengan judul "Penyusunan Proposal Bisnis bagi Pelaku Usaha" untuk memajukan UMKM yang ada di daerah. Kegiatan ini diadakan dengan tujuan melakukan sosialisasi dan edukasi kepada masyarakat setempat bagi mereka yang belum mengetahui perihal proposal bisnis untuk ekspansi usaha mereka. Ide dari acara ini didapatkan dari survei yang telah dilakukan kepada masyarakat setempat yang belum memahami bisnis secara mendalam, kurang memahami pengelolaan keuangan yang baik, kurang memahami cara untuk mendapatkan modal usaha, dan pelaku usaha yang belum mengenal istilah-istilah dalam dunia usaha. Untuk itu, target dari kegiatan ini adalah para pelaku usaha di daerah setempat.

Metode pelaksanaan dari kegiatan pelatihan ini adalah pemaparan materi secara mendalam oleh narasumber dan diikuti dengan tanya jawab oleh peserta pelatihan. Selanjutnya para peserta yang membutuhkan pendampingan lebih lanjut diberikan kesempatan untuk mendapatkan informasi dan bantuan dari narasumber untuk menyusun proposal usaha yang dijalankan. Pelaksanaan kegiatan dilakukan di kantor desa Cibitung Kulon dengan jumlah peserta sebanyak 20

orang yang merupakan para pelaku usaha.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Peserta yang ditargetkan hadir adalah 20 orang peserta dengan rincian data peserta dapat dilihat pada Tabel 1. Karakteristik peserta yang terlibat dalam kegiatan ini adalah laki-laki dan perempuan dengan usia 26 hingga 72 tahun, dengan pendidikan terakhir SD hingga SMA. Dimana semua responden sedang menjalankan suatu usaha bisnis. Penelitian ini menggunakan pengumpulan data, instrumen yang digunakan menggunakan kuesioner dalam bentuk daftar pertanyaan dengan jawaban Ya-Tidak yang ditunjukkan kepada peserta terkait dengan pelaksanaan seminar penyusunan proposal bisnis. Responden yang terkumpul sebanyak 20 orang (10 laki-laki, 10 perempuan).



**Gambar 1.** Pelaksanaan Pelatihan Penyusunan Proposal Usa.

**Tabel 1.** Data responden

No.	Nama	Usia (Tahun)	Jenis Kelamin	Pendidikan	Jenis Usaha
1	Supardan	39	L	SMP	Jualan Cat Tembok
2	Hj. Sumiati	51	P	SMP	Sembako
3	Nur Yanah	34	P	SD	Sembako/Bensin
4	Ari Purwaningsih	44	P	SMA	Sembako
5	Yati	39	P	SD	Pakaian
6	Yayat Munziati	48	P	SD	Pedagang Makanan
7	Eli Mulyati	36	P	SLTA	Pedagang Makanan
8	Abdul Rosid	72	L	Madrasah	Pedagang Kain
9	Iwan Ridwan	50	L	SMA	Penjual Pakan Burung
10	Azis Ym	43	L	SMA	Peternakan
11	Yadi S	35	L	SMK	Buruh
12	Yogi S	26	L	SMA	Penjual Toge Goreng
13	Asep S	43	L	SMP	Buruh
14	Eli	50	P	SMP	Tani Palawija
15	Sulfan	33	L	SMP	Pedagang Makanan
16	Wida Rosdiati	43	P	SMA	Sembako
17	Mumu Muhidin	53	L	SMEA	Bensin & Gas
18	Embay Nurbaeni	50	P	SMP	Penjual Sayuran
19	Adi Rosadi	32	L	SD	Penjual Sayuran
20	Anis Nurcahya	28	P	SMP	Kosmetik

Kegiatan ini dilakukan di aula kantor desa setempat. Peserta juga mengisi pre-test dan post-test selama kegiatan berlangsung untuk dapat mengukur keantusiasan,

ketertarikan, dan penambah wawasan baru. Baik pre test ataupun post test berjumlah 5 butir soal "Ya" atau "Tidak" yang diisi secara mandiri. Kegiatan ini merupakan kegiatan diskusi dua

arah. Narasumber menjelaskan mengenai penyusunan proposal bisnis dibantu oleh moderator. Narasumber menjelaskan materi selama 1 jam dan setelah itu dibuka sesi tanya jawab. Narasumber pertama-tama menjelaskan mengenai pengertian dari proposal bisnis. Dimana Proposal bisnis adalah instrument penting untuk memulai, dan pengembangan usaha yang berfungsi sebagai *selling document* yang dipergunakan untuk menjual daya tarik serta potensi suatu bisnis kepada investor dan kreditor yang diperlukan bisnis untuk berkembang (Julita, 2020). Selanjutnya dapat digunakan sebagai rencana bisnis. Perencanaan ini nantinya akan meningkatkan potensi keberhasilan usaha 20% dibanding yang tidak membuat rencana. Bagi pelaku usaha rencana bisnis merupakan road-map untuk menentukan keputusan strategis guna mencapai tujuan.

Selanjutnya dijelaskan bahwa proposal bisnis mencakup rencana pemasaran, rencana produksi, rencana organisasional, rencana keuangan, dan proposal investasi kredit. Dalam melakukan rencana bisnis tentunya terdapat teknis penyusunan yang harus dilakukan secara sistematis diantaranya 1) melakukan review rencana bisnis yang ada dengan mengevaluasi kelengkapan sebagai rencana kerja yang baik, mengevaluasi dan menuliskan aspek aspek usaha yang selama ini tidak berjalan lancar. 2) menyiapkan data informasi seperti informasi pasar, informasi produksi, informasi keuangan, dan informasi penunjang lain (Keeler et al., 2020). Narasumber melanjutkan materi mengenai komponen utama yang harus ada dalam proposal bisnis. Komponen pertama adalah ringkasan eksekutif yang memuat seluruh informasi penting terkait dengan bisnis secara ringkas. Biasanya dituangkan dalam satu atau dua halaman.

Ringkasan eksekutif umumnya memuat pernyataan visi dan misi perusahaan, produk dan/atau jasa yang ditawarkan, target pasar, strategi kompetitif, dan poin-poin penting terkait keuangan

Kedua, Ringkasan perusahaan yang memuat berbagai informasi umum terkait perusahaan dan bisnis. Dalam Bagian informasi perusahaan menjelaskan: a) latar belakang bisnis b) pernyataan visi dan misi perusahaan c) Tim manajemen bisnis; d) Lokasi dan fasilitas bisnis e) Bentuk badan usaha dan kepemilikan f) Struktur organisasi perusahaan.

Ketiga, bagian deskripsi produk dan/atau jasa yang pada bagian ini menguraikan produk dan/atau jasa yang ditawarkan oleh bisnis.

Keempat, bagian analisis pasar yang

berfungsi untuk memberi gambaran mengenai kondisi pasar untuk produk dan/atau jasa yang ditawarkan seperti: besar kecil potensi pasar, segmentasi pasar dan profil pasar, dan analisis persaingan pasar yang mencakup siapa saja pesaing dan analisis SWOT pesaing.

Kelima, Strategi Bisnis dan Pemasaran menguraikan bagaimana bisnis akan bersaing di pasar, bagaimana cara anda memasarkan produk/jasa anda, dan bagaimana strategi anda untuk menarik pelanggan. Strategi bisnis dan pemasaran mencakup beberapa hal yaitu strategi proposisi nilai, strategi pemasaran, strategi persaingan, dan strategi keunggulan kompetitif (Noor & Rahmasari, 2018).

Keenam, bagian Analisis dan proyeksi keuangan yang memuat berbagai informasi keuangan bisnis yang mencakup: laporan laba rugi, neraca, laporan arus kas serta kebutuhan permodalan. Proyeksi 3 tahun pertama untuk bisnis yang baru akan didirikan, dengan informasi keuangan antara lain proyeksi pendapatan, proyeksi pengeluaran, proyeksi laba rugi, dan rencana modal dan pendanaan. Ditutup dengan bagian proposal investasi yang menguraikan penawaran investasi kepada investor/kreditor/mitra. Bagian ini memuat kebutuhan modal, skema kerja sama, tingkat pengembalian, jangka waktu. Proposal usaha yang baik juga harus memuat peringatan risiko dan dampaknya terhadap hasil investasi. Peringatan risiko tersebut diperlukan untuk menghindari dan meminimalisir potensi masalah hukum dalam hal rencana bisnis tidak berjalan sesuai dengan proposal usaha.

Selanjutnya setelah menjelaskan teori mengenai proposal bisnis pemateri juga menjelaskan mengenai tahap-tahap menyusun proposal bisnis. Pemberian contoh ini untuk memberikan gambaran yang jelas dari implementasi penyusunan proposal bisnis yang penting dalam proses alih pengetahuan (Djamaludin et al., 2016). Adapun terkait proses penyusunan diuraikan proposal usaha terdiri dari komponen antara lain: tahap perumusan visi-misi dan tujuan bisnis, tahap perumusan konsep produk dan model bisnis, tahap analisis dan riset pasar, tahap STP pasar, tahap perancangan operasional, tahap perancangan anggaran dan pendapatan perusahaan, dan tahap evaluasi prospek usaha. Dilanjutkan dengan memberikan pemamaparan contoh proposal bisnis sebagai berikut usaha budidaya jamur.

Pada bagian ringkasan perusahaan: diuraikan bahwa taman Jamur adalah usaha budidaya jamur berkonsep bebas bahan berbahaya, intensif dan berkualitas dengan pemberdayaan warga lokal. Produk utama dari Taman Jamur adalah jamur kuping berkualitas

tinggi yang dipasarkan kepada pasar dan restoran di wilayah Bogor dan sekitarnya. Visi: Menjadi produsen jamur budidaya terbaik berbiaya rendah di wilayah Bogor Misi: Menghasilkan produk jamur berkualitas tinggi yang memuaskan pelanggan Memberdayakan warga lokal sebagai tenaga kerja yang produktif.

Tim manajemen bisnis: Saepudin bertanggung jawab untuk mengatur strategi dan operasional keseluruhan usaha Taman Jamur. Saepudin mempunyai pengalaman 5 tahun dalam usaha agrikultur dan logistik. Fulan bertanggung jawab untuk mengatur keuangan dan pemasaran Taman Jamur. Fulan mempunyai pengalaman 3 tahun dalam usaha jasa keuangan dan pemasaran.

Untuk Deskripsi Produk diuraikan bahwa Produk utama dari Taman Jamur adalah Jamur Kuping (*Auricularia Sp.*) mengandung gizi dan nilai nutrisi yang tinggi dan lezat serta banyak digunakan sebagai bahan masakan. roses produksi memakan waktu 2-3 bulan dengan tahapan persiapan, pengayakan, pencampuran, pewadahan, sterilisasi, pendinginan, inokulasi dan inkubasi, penumbuhan, panen dan pascapanen. Produk hasil panen dijual dengan harga pasaran Rp100.000-120.000 untuk produk dalam bentuk kering. Keunggulan dapat dijual dalam bentuk kering yang mengurangi risiko penjualan.

Analisis Pasar usaha dilakukan dengan melihat kebutuhan jamur kuping di pusat perkulakan Bogor setiap bulannya berkisar antara 1-2 ton dalam bentuk kering. Dari total kebutuhan tersebut, pasokan lokal rata-rata baru mencapai 40% dari total kebutuhan. Adapun penjualan secara langsung ke restoran belum banyak dilakukan oleh produsen setempat khususnya untuk restoran skala kecil dan menengah. Dari segi persaingan menawarkan kecepatan pengiriman barang.

Bagian strategi bisnis dan pemasaran berorientasi pada produksi yang efisien dan memastikan kualitas yang tinggi untuk membangun keunggulan kompetitif kepemimpinan biaya dan diferensiasi. Efisien dicapai dengan menggunakan lahan milik sendiri, akses jalan yang mudah, serta pengadaan baglog secara langsung kepada

produsen (tidak melalui agen). Adapun kualitas yang tinggi dihasilkan dengan kontrol kualitas perkembangan jamur secara harian dan mingguan. Kemudian untuk strategi Pemasaran adalah dengan menggunakan media sosial seperti Tiktok, Twitter, Facebook, Instagram.

Pada bagian analisis dan proyeksi keuangan diuraikan perhitungan keuntungan dengan asumsi 15 kali panen dalam sebulan dengan jumlah baglog 5 maka dapat diperoleh pendapatan sebesar 10kg x 100.000 x 15 hari sehingga pendapatan berjumlah Rp15.000.000.

Diakhir materi ditambahkan dengan pembahasan mengenai alternatif pendanaan usaha yang bisa dipilih oleh pelaku usaha diantaranya sebagai berikut : Kredit Usaha Rakyat Syariah (BSI dengan margin 6%-7% per tahun), Kredit Usaha Konvensional (BRI bunga 6-7% per tahun), LPDB-KUMKM (margin bervariasi 1.2%-2% pertahun), PNM Mekaar (pembiayaan usaha kelompok untuk perempuan prasejahtera), Dana Hibah Kementerian Sosial Kelompok Usaha Bersama KUBE), Financial Technology pertanian dan UMKM.

Setelah selesai menyampaikan materi narasumber membuka sesi tanya jawab dengan jumlah penanya sebanyak satu orang dengan tiga buah pertanyaan yang menanyakan perihal materi yang telah disampaikan. Pertanyaan disampaikan oleh bapak ketua RW 2 yang merupakan salah satu pelaku usaha pakan burung. Dapat dilihat hasil pengisian kuisisioner oleh responden pada Tabel 2.

Berdasarkan hasil pengisian kuisisioner yang telah dilakukan, maka terdapat beberapa hasil yang diperoleh dari kegiatan. Pertama berkaitan dengan keikutsertaan para peserta dalam kegiatan seminar penyusunan proposal usaha. pada pretest pertanyaan 1 ditanyakan apakah sebelumnya pernah mengikuti seminar terkait penyusunan proposal bisnis? Pada lembar kuesioner, 4 orang atau 20% menjawab Ya. Dapat disimpulkan 80% responden belum pernah mengikuti seminar penyusunan proposal bisnis.

**Tabel 2.** Tabulasi Kuisisioner Pretest dan Posttest Para Peserta

Nama	Pretest					Posttest				
	P1	P2	P3	P4	P5	P1	P2	P3	P4	P5
<b>Supardan</b>	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
<b>Hj. Sumiati</b>	Ya	Tidak	Tidak	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
<b>Nur Yanah</b>	Ya	Tidak	Tidak	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
<b>Ari Purwaningsih</b>	Ya	Tidak	Tidak	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya

Nama	Pretest				Posttest					
Yati	Tidak	Tidak	Tidak	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Yayat Munziati	Ya	Tidak	Tidak	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Eli Mulyati	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Abdul Rosid	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Iwan Ridwan	Tidak	Ya	Ya	Tidak	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Azis Ym	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Yadi S	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Yogi S	Tidak	Ya	Tidak	Tidak	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Asep S	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Eli	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Sulfan	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Wida Rosdiati	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Mumu Muhidin	Ya	Tidak	Tidak	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Embay Nurbaeni	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Adi Rosadi	Tidak	Tidak	Tidak	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya
Anis Nurcahya	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya

Kemudian terkait dengan pengetahuan mengenai proposal usaha. Pada pretest pertanyaan 2, apakah anda mengetahui proposal bisnis? Pada lembar kuesioner 2 hanya 2 orang atau 10% yang menjawab Ya. Dapat disimpulkan bahwa 90% responden tidak mengetahui yang dimaksud dengan proposal bisnis.

Pada pretest pertanyaan 3, apakah anda mengetahui langkah dalam penyusunan proposal bisnis? Hanya satu responden yang menjawab Ya. Dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden tidak mengetahui langkah penyusunan proposal bisnis.

Pada pretest pertanyaan 4, apakah anda pernah membuat proposal bisnis dalam bisnis yang anda jalankan? Terdapat 7 orang yang menjawab Ya artinya 65% responden belum pernah membuat proposal bisnis dalam usahanya.

Pada pretest pertanyaan 5, apakah anda mengetahui pentingnya sebuah proposal bisnis? Hanya 4 responden yang menjawab Tidak. Dapat disimpulkan bahwa 80% responden memahami pentingnya sebuah proposal bisnis.

Pada posttest pertanyaan 1 hingga 5, 100% responden menjawab Ya. Hal ini dapat disimpulkan bahwa semua responden menyetujui dengan diadakannya seminar ini menambah pengetahuan terkait proposal bisnis, memudahkan responden dalam menyusun proposal bisnis, penyampaian materi disampaikan dengan baik oleh pemateri, dan

seluruh responden berminat untuk mengikuti seminar proposal bisnis jika diadakan kembali. Juga setelah diadakannya seminar ini seluruh responden tertarik untuk membuat proposal bisnis bagi usaha yang sedang dijalankan.

#### SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan kegiatan penyusunan proposal bisnis yang telah dilakukan bahwa kegiatan dilaksanakan dengan memenuhi target yang direncanakan yaitu sejumlah 20 orang peserta pelaku UMKM didaerah setempat dengan usaha yang beragam. Seminar ini juga mendapat keantusiasan dari seluruh pihak terkait. Pengisian pretest secara mandiri menunjukkan bahwa lebih banyak peserta yang belum pernah membuat dan mengikuti seminar proposal bisnis, belum mengetahui pengertian proposal bisnis, cara menyusun, dan belum mengetahui pentingnya proposal bisnis. Setelah dilakukan sosialisasi selama 2 jam responden atau peserta menjawab dengan 100% menyatakan setuju untuk diadakan seminar seperti ini kembali karena dapat menambah wawasan para pelaku usaha, memudahkan cara menyusun proposal bisnis, dan mengetahui pentingnya proposal bisnis yang dibuat. Selanjutnya hasil juga menunjukkan bahwa 100% responden setuju bahwa penyampaian materi disampaikan dengan baik oleh pemateri.

Adapun terkait dengan kegiatan yang telah dilakukan disarankan kepada para pemangku kepentingan dapat memastikan

keberlanjutan dari kegiatan penyusunan proposal usaha dengan memberikan dukungan dan kegiatan serupa secara berkali di desa Cibitung Kulon.

#### UCAPAN TERIMAKASIH

Terima kasih kepada semua pihak yang telah berperan dalam lancarnya pelaksanaan kegiatan pelatihan penyusunan proposal usaha UMKM di Desa Cibitung Kulon. Khususnya kepada Kepala Desa Cibitung Kulon, Sekretaris Desa Cibitung Kulon, para staff kantor desa Cibitung Kulon, ketua RW 2 Cibitung Kulon, para mahasiswa peserta kelompok Sadewa KKN UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, dan Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta yang telah memberikan dukungan besar sehingga acara dapat terlaksana dengan baik.

#### DAFTAR RUJUKAN

- Abdullah, R. (2020). Importance and contents of business plan: A case-based approach. *Jurnal Manajemen Indonesia*, 20(2), 164–176.
- Abisuga-Oyekunle, O. A., Patra, S. K., & Muchie, M. (2020). SMEs in sustainable development: Their role in poverty reduction and employment generation in sub-Saharan Africa. *African Journal of Science, Technology, Innovation and Development*, 12(4), 405–419.
- Dal Mas, F., Massaro, M., Paoloni, P., & Kianto, A. (2021). Translating knowledge in new entrepreneurial ventures: the role of business plan development. *VINE Journal of Information and Knowledge Management Systems*.
- Djamaludin, D., Anwar, A., & Rukmana, O. (2016). Peningkatan kemampuan usaha kecil menengah di wilayah bandung raya dalam pemanfaatan internet sebagai sarana pemasaran dan perluasan jangkauan pasar. *ETHOS: Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 125–130.
- Faizal, F. (2015). Diskursus pemberdayaan masyarakat. *Ijtimaiyya: Jurnal Pengembangan Masyarakat Islam*, 8(1), 35–51.
- Farizki, F. I., Salamah, R., Mutiah, T. S. R., Wardhani, W. K., & Siddi, P. (2020). Penyuluhan Umkm Di Era New Normal Dengan Memprioritaskan Ekonomi Digital Marketing. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 4(1), 620–623.
- Julita, J. (2020). Pemberdayaan masyarakat untuk umkm melalui pelatihan penyusunan proposal usaha dan analisis

laporan keuangan UMKM di Kabupaten Kampar. *Unri Conference Series: Community Engagement*, 2, 106–111.

- Keeler, G. R., Keeler, G. R., & Keeler, T. J. (2020). *Basic Business Planning*.
- Noor, C. M., & Rahmasari, G. (2018). Esensi Perencanaan Bisnis yang Memadai Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(3).
- 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), 139–154.
- Wulandari, O. A. D. (2023). Sosialisasi Dan Pelatihan Pembuatan Sertifikasi Halal Bagi Produk UMKM Di Purbalingga. *Jurnal Masyarakat Madani Indonesia*, 2(2), 116–121.