

PELATIHAN PENYUSUNAN PROPOSAL USAHA KEPADA MAHASISWA DALAM KEGIATAN BURSA METAMORFOSA UKM KEWIRAUSAHAAN BURSA FEB UNSOED

Fitri Amalinda Harahap¹, Ronald Haryanto²
^{1,2} Universitas Jenderal Soedirman;
corresponding author: fitri.amalinda@unsoed.ac.id;

Abstract

One kind of strategy that can be implemented to escalate a country's economy is maximizing entrepreneurship. These activity offers various types of products and services. The people in community have same opportunity to participate in these activities. The government also supports the community by implementing various kinds of workshop to increase the knowledge and skills of entrepreneurs in Indonesia. One of the potential entrepreneurs is the younger generation, which is students. Maximizing this potency, UKM Kewirausahaan Bursa FEB Unsoed organizing an event called Bursa Metamorfosa with the purpose is increasing student passion in entrepreneurship by providing experience in running a business. Bursa Metamorfosa consists series of activities with the goal is doing business incubation with the earlier stage of this process is preparing a business proposal. Business proposals are an important key to run a business, especially if the business requires investors to support its business activities.

Keywords: entrepreneur, entrepreneurship, young entrepreneur, business, business proposal.

PENDAHULUAN

Kewirausahaan dapat diartikan sebagai bentuk usaha yang dilakukan oleh satu pihak dalam menciptakan produk yang memiliki nilai atau manfaat dimana didalamnya mencakup proses penentuan, pengembangan, serta penggabungan inovasi. Teori klasik yang dikemukakan oleh Benjamin Higgins menjelaskan bahwa kewirausahaan adalah fungsi untuk melihat peluang investasi dan produksi: mengorganisir suatu perusahaan untuk melakukan proses produksi baru; meningkatkan modal, mempekerjakan tenaga kerja, mengatur pasokan bahan mentah, menemukan lokasi, dan menggabungkan faktor-faktor produksi; memperkenalkan teknik dan komoditas baru, menemukan sumber daya alam baru; dan memilih manajer puncak untuk operasi sehari-hari (Henry et al., 2015). Pada prosesnya, kewirausahaan merupakan kegiatan yang kompleks dan memerlukan beberapa orang untuk dapat menyelesaikannya, sehingga salah satu dampak positif yang muncul dari kegiatan ini adalah timbulnya lapangan kerja baru.

Wirausaha memiliki peran yang penting dalam membentuk strategi dan pembangunan ekonomi sejak tahun 1980an yang dianggap sebagai komponen penting dalam kewirausahaan

(Mazzarol, 2014). Kegiatan wirausaha tidak terbatas pada populasi usia tertentu, justru saat ini kegiatan wirausaha khususnya di Indonesia banyak dilakukan oleh generasi muda. Hal tersebut menjadi potensi tersendiri bagi Indonesia dengan populasi penduduk terbanyak ke empat di dunia, baik dalam segi pelaku wirausaha maupun konsumen. Selain itu rasio kewirausahaan di Indonesia saat ini baru sebesar 0,24% dan Pemerintah menargetkan naik menjadi 2%, dimana angka ini masih cukup jauh dibawah negara lain seperti Amerika dengan rasio sebesar 12% dan Jepang sebesar 10%.

Ekosistem kewirausahaan merupakan bagian dari faktor pendorong perekonomian dan mempunyai hubungan dengan pertumbuhan ekonomi (Bosma dkk, 2020). Dengan semakin aktif atau produktif kegiatan wirausaha yang dilakukan maka akan meningkatkan kemungkinan kontribusi positif terhadap pertumbuhan ekonomi, namun tentunya perlu diimbangi dengan kualitas kegiatan wirausaha yang mumpuni. Produktif yang dimaksud dalam kegiatan wirausaha adalah tingkat dan jenis aktivitas kewirausahaan dan hubungannya dengan pertumbuhan ekonomi harus bervariasi secara sistematis di berbagai ekosistem kewirausahaan yang berbeda. Dalam ekosistem kewirausahaan berkualitas tinggi, maka dapat diamati bahwa kegiatan kewirausahaan semakin produktif, sedangkan pada ekosistem kewirausahaan berkualitas rendah, yang terjadi sebaliknya.

Kewirausahaan mempunyai peran penting dalam pembangunan ekonomi dan menjadi modal sosial bagi lingkungan masyarakat (Cabras & Mount, 2016), pengembangan minat kewirausahaan merupakan salah satu strategi untuk meningkatkan perekonomian. Melihat data dari Badan Pusat Statistik (BPS) mengenai demografi penduduk di Indonesia, salah satu golongan penduduk potensial berdasarkan jumlah adalah golongan muda yang lahir antara tahun 1997 – 2012 sebesar 27,94%, dimana sebagian besar golongan pada usia tersebut adalah mahasiswa. Sehingga mahasiswa merupakan salah satu potensi untuk dapat dikembangkan menjadi wirausaha muda. Kebanyakan kendala bagi seseorang terutama mahasiswa yang mencoba untuk memulai usaha dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti takut mencoba, keterbatasan modal, inovasi, dan niat. Keempat faktor tersebut sebenarnya bisa diatasi jika seseorang memiliki pemikiran yang positif dan kreatif. Mahasiswa sebagai calon penerus bangsa harus menyikapi itu dengan baik untuk bisa memanfaatkan peluang yang ada.

Dalam rangka meningkatkan minat kewirausahaan bagi generasi muda, khususnya mahasiswa di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jenderal Soedirman, UKM (Unit Kegiatan Mahasiswa) Kewirausahaan Bursa mengadakan kegiatan Bursa Metamorfosa yang memfasilitasi pesertanya untuk menjalankan suatu usaha atau bisnis baru. Salah satu kegiatan di dalam rangkaian acara tersebut adalah pelatihan penyusunan proposal usaha yang menjadi langkah awal mahasiswa dalam menjalankan bisnis. Dengan adanya kegiatan ini diharapkan dapat menggerakkan mahasiswa Unsoed khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis untuk dapat segera memulai usaha dan berhasil membangun usaha melalui Bursa Metamorfosa dengan memperoleh referensi dan motivasi dari wirausahawan muda yang telah berhasil dalam karirnya. Hal tersebut merupakan salah satu alternatif agar lulusan perguruan tinggi memiliki pilihan lain selain pencari kerja yaitu sebagai

pencari kerja. Selanjutnya, proposal usaha tersebut akan dipresentasikan kepada pihak inkubator yang nantinya akan membimbing secara teknis kegiatan bisnis yang sudah dirancang.

Proposal usaha adalah suatu ringkasan tertulis mengenai usulan pendirian suatu usaha atau perusahaan yang disusun oleh wirausahawan, dimana berisikan rincian kegiatan operasi dan rencana keuangan, peluang dan strategi pemasaran serta keterampilan dan kemampuan wirausahawan. Selain itu proposal usaha menguraikan arah perusahaan, tujuan yang ingin dituju dan bagaimana cara mencapainya (Hamali, 2016). Proposal usaha digunakan sebagai bentuk pengajuan kepada pihak lain tentang rencana program, kegiatan, atau usaha yang akan dilakukan, maka tujuan dari pengajuan proposal tersebut adalah untuk meyakinkan pihak yang dituju agar memberikan dana, dukungan, persetujuan atau ijin. Berdasarkan isi yang terkandung dalam proposal usaha tersebut, maka proposal akan berguna pada saat usaha yang dijalankan akan melakukan suatu program atau kegiatan agar apa yang dilakukan diharapkan dapat berjalan dengan lancar. Proposal usaha juga dapat digunakan sebagai sarana mencari rekan bisnis baru, melakukan kerja sama dengan pihak lain, bahkan melakukan pengajuan kredit usaha dan lain sebagainya. Dalam pengajuan kredit usaha guna memperoleh tambahan dana, proposal usaha biasanya berisi rencana pembuatan suatu program atau kegiatan yang dananya diperoleh dari lembaga keuangan, baik swasta maupun pemerintah yang disertai dengan penjabaran hal-hal penting dengan tujuan meyakinkan pihak lembaga keuangan agar bersedia memberikan dana untuk pelaksanaan program atau kegiatan dimaksud. Dapat disimpulkan bahwa proposal usaha memiliki fungsi antara lain sebagai:

1. Berfungsi sebagai kerangka untuk mendirikan suatu usaha.
2. Dapat dijadikan bahan perbandingan antara rencana usaha dengan target yang ingin dicapai.
3. Digunakan dalam merancang strategi bisnis serta menggali kelebihan maupun kekurangannya, serta peluang yang dapat diraih dan tantangan yang dihadapi (analisis SWOT).
4. Untuk membantu wirausahawan dalam mengkaji bidang usaha yang dijalankan melalui sudut pandang orang lain.
5. Digunakan sebagai acuan untuk mengembangkan bisnis.
6. Dapat digunakan untuk mendata persaingan pada lapangan, risiko yang akan dihadapi, serta membantu wirausahawan dalam mengambil langkah antisipasi risiko tersebut.
7. Sebagai materi yang diajukan untuk meyakinkan dan menjalin kerja sama dengan investor.
8. Berfungsi sebagai syarat untuk mengajukan pinjaman modal kepada pihak bank.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian dengan agenda pelatihan penyusunan proposal usaha dilaksanakan pada tanggal 16 Juni 2023 secara daring melalui fasilitas zoom. Peserta kegiatan merupakan mahasiswa yang berpartisipasi pada kegiatan Bursa Metamorfosa dengan jumlah kurang lebih 20

orang. Kegiatan ini bertujuan agar peserta mampu dan cakap dalam menyusun proposal usaha, sehingga usaha yang akan dijalankan dapat dijelaskan dengan baik pada proposal. Hal tersebut penting untuk dapat dilakukan, karena melalui proposal usaha komunikasi bisnis dengan tim inkubator pertama kali terjadi dan diharapkan kesan baik dapat tercipta. Kegiatan pelatihan merupakan salah satu rangkaian acara Bursa Metamorfosa dengan agenda sebagai berikut.



Gambar 1. Rangkaian Kegiatan Bursa Metamorfosa

Dalam kegiatan pelatihan penyusunan proposal dibahas mengenai bagian-bagian sebuah proposal usaha dengan disertai contoh yang dapat diaplikasikan pada proposal peserta selanjutnya. Berikut adalah bagian pada proposal usaha disertai penjelasan singkat mengenai bagian yang dimaksud.

1. PENDAHULUAN

Pendahuluan berisikan latar belakang usaha yang akan dijalankan, visi misi usaha, tujuan, serta target dari usaha yang akan dicapai. Bagian pendahuluan diharapkan mampu memberikan kesan positif bagi investor, karena pendahuluan merupakan bagian pertama yang akan dibaca pada suatu proposal usaha.

2. PROFIL BADAN USAHA

Poin yang tercantum pada bagian ini antara lain adalah jenis usaha, nama perusahaan, dan lokasi perusahaan. Pada bagian profil badan usaha juga dapat mencantumkan secara singkat mengenai kegiatan bisnis apa yang dilakukan oleh usaha tersebut.

3. STRUKTUR ORGANISASI

Setiap usaha pasti memiliki struktur organisasi, baik itu sendiri, dengan sebuah sistem, atau tim yang menjalankan usaha. Bisa juga terbentuk antara pemilik dengan karyawan. Mengenai hal tersebut dapat dijelaskan melalui struktur organisasi. Tampilan struktur organisasi juga bervariasi, namun harus jelas dan mudah dipahami oleh pembaca proposal usaha.

4. PRODUK USAHA

Berisikan penjelasan mengenai produk ataupun jasa yang ditawarkan dari usaha yang akan dijalankan, penjelasan yang disampaikan antara lain jenis produk atau jasa, pembuatan

produk atau jasa serta keunggulan produk atau jasa. Pada bagian ini, produk maupun jasa yang ditawarkan harus dijelaskan dengan rinci, dan apabila perlu dapat dicantumkan juga keunggulan yang dimiliki oleh produk tersebut dibandingkan pesaing. Untuk usaha yang memiliki lebih dari satu produk maupun jasa yang ditawarkan, maka dapat dituliskan masing-masing produk maupun jasanya.

5. TARGET PASAR

Pada bagian target pasar dapat dijelaskan pemilihan calon konsumen dari produk maupun jasa yang ditawarkan. Hal tersebut dapat dibagi dari sisi usia, pekerjaan, dwilayah tinggal, maupun dari kelas ekonomi mereka, seperti menengah ke bawah atau atas. Dari bagian target pasar, investor dapat menilai apakah produk dan jasa yang ditawarkan sudah dipasarkan dengan tepat, apakah sudah sesuai atau belum antara calon konsumen dengan produk dari usaha tersebut.

6. STRATEGI PROMOSI DAN PEMASARAN

Pada bagian ini, pemilik usaha diharapkan dapat menuliskan berbagai macam strategi promosi dan pemasaran baik yang sudah dilakukan maupun yang akan dilakukan. Masing-masing strategi diberikan penjelasan bagaimana akan dilakukan disertai rincian waktu pelaksanaan per strategi. Dengan adanya rincian waktu pelaksanaan, menjadikan strategi yang akan dilaksanakan lebih meyakinkan dalam pelaksanaan sertapengimplementasiannya dalam kegiatan pemasaran.

7. LAPORAN KEUANGAN

Penyusunan laporan keuangan harus disampaikan secara terperinci dan transparan, bagian ini berisikan alokasi dana yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha. Secara sederhana, laporan keuangan yang dapat disampaikan dalam proposal usaha adalah neraca dan laba rugi. Pada laporan keuangan berupa neraca, hal-hal yang dapat disampaikan adalah posisi aset atau harga kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan, posisi utang, dan modal pemegang saham pada periode waktu tertentu. Sedangkan laporan laba rugi berisikan informasi pengeluaran, pendapatan, serta laba atau rugi yang dihasilkan perusahaan selama periode tertentu, melalui laporan laba rugi, dapat memperlihatkan kinerja keuangan dari usaha.

8. PENUTUP

Bagian penutup merupakan bagian akhir dari proposal usaha, sehingga diperlukan kata yang tepat supaya dapat meyakinkan investor mengenai keberhasilan usaha yang akan dijalankan. Di dalamnya berisikan ringkasan serta poin penting dari usaha. Ringkasan usaha seharusnya dapat memuat informasi penting usaha seperti kegiatan usaha, produk maupun jasa yang ditawarkan, serta keunggulan usaha yang dimiliki dibandingkan dengan pesaing saat ini.

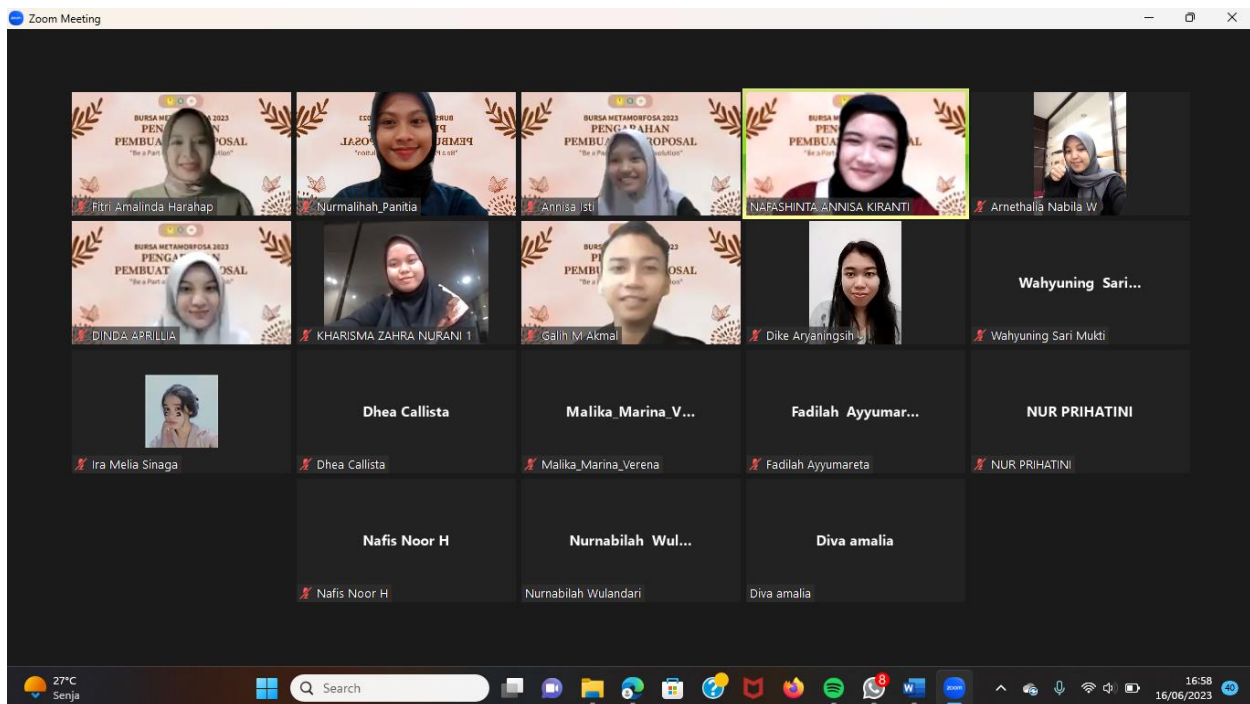
9. LAMPIRAN

Lampiran berisikan data pendukung dari proposal usaha antara lain keterangan mengenai biodata pemilik usaha, surat ijin usaha, dan sertifikat usaha.

HASIL PEMBAHASAN

Penyampaian materi diawali dengan membahas kegiatan wirausaha serta berbagi pengalaman berwirausaha diantara peserta. Setiap peserta memiliki kesempatan untuk menceritakan pengalaman baik yang sudah memulai berbisnis maupun yang baru akan memulai kegiatan bisnis. Dari hal tersebut, dapat diketahui profil masing-masing peserta yang memudahkan proses penyampaian materi.

Setelah itu, dilakukan pembahasan mengenai proposal usaha dari pengertian, bagian-bagian dari proposal usaha disertai contoh, serta hal-hal yang dapat dilakukan untuk menyusun proposal dengan baik dan menarik. Pembahasan mengenai bagian proposal merupakan pembahasan yang mendetail dengan membahas satu per satu bagian proposal. Dengan pembahasan yang mendetail diharapkan peserta mampu benar-benar memahami dan membedakan antara satu dengan lain bagian dari proposal tersebut.



Gambar 2. Pelaksanaan Pelatihan Penyusunan Proposal Usaha

Setelah dilakukan pemaparan materi, dilakukan sesi tanya jawab seputar penyusunan proposal usaha. Sesi ini bertujuan untuk dapat mengetahui sejauh mana pemahaman peserta mengenai topik yang dibahas, serta memberikan kesempatan bagi peserta untuk dapat menanyakan hal-hal terkait penyusunan proposal usaha. Pemahaman antara satu peserta dengan yang lain tentunya berbeda-beda, hal tersebut dapat dikarenakan beberapa peserta sudah memulai bisnisnya terlebih dahulu, sehingga sudah lebih mengetahui bagian dari proposal usaha. Peserta yang sudah

memiliki bisnis tentunya sudah paham mengenai strategi pemasaran, penulisan produk dan jasa yang ditawarkan, serta sudah mulai menyusun laporan keuangan usaha secara sederhana.

Beberapa hal yang dibahas pada sesi tanya jawab antara lain adalah penyusunan bagaimana memulai menyusun bagian pendahuluan, penyampaian data agar dapat mendukung isi proposal, serta menyusun rangkaian kegiatan pemasaran agar dapat sesuai dengan strategi dari usaha yang akan dijalankan. Dalam penyampaian data pada proposal, dapat mengacu pada data internal usaha maupun data eksternal usaha seperti data mengenai pesaing maupun data mengenai potensi yang dimiliki oleh usaha tersebut. Sumber data eksternal dapat diperoleh dari berbagai macam sumber, misalnya adalah data dari Badan Pusat Statistik (BPS) untuk mengetahui potensi maupun berdasarkan pengamatan langsung untuk data mengenai produk saingannya. Kemudian membahas mengenai rangkaian kegiatan pemasaran dapat digunakan berbagai alternatif waktu pelaksanaan. Waktu pelaksanaan strategi dapat dilakukan berdasarkan per kegiatan yang akan dilakukan (seperti waktu untuk melakukan penyusunan strategi, proses promosi, proses pemasaran, dll) maupun dibagi per waktu kegiatan (misalnya disusun berdasarkan mingguan maupun bulanan). Tujuan dari pelaksanaan strategi yang dibagi menjadi beberapa kegiatan atau waktu adalah untuk dapat melihat kesiapan pelaksanaan dan sebagai acuan dalam melakukan kegiatan pemasaran agar berjalan sesuai dengan apa yang sudah direncanakan sebelumnya.

PENUTUP

Simpulan

Kegiatan pelatihan ini memberikan pengetahuan tambahan kepada peserta dalam menyusun proposal usaha. Dimana pengetahuan tersebut berguna bagi peserta dalam memulai kegiatan usahanya. Beberapa peserta masih belum mengetahui cara memulai usahanya, dimana dapat dimulai dari penyusunan proposal usaha yaitu berupa dokumen yang menggambarkan kegiatan usaha secara keseluruhan dengan ringkas.

Pada saat dilakukan pembahasan materi bagian-bagian proposal, materi dibahas dengan memberikan contoh masing-masing bagian proposal sehingga memudahkan peserta dalam menyusun proposal. Hal tersebut juga dapat memudahkan peserta dalam membedakan antara bagian satu dengan yang lainnya. Adapun contoh bagian proposal yang dibahas merupakan proposal usaha yang sudah pernah dijalankan dengan produk dan jasa yang nyata. Pemberian materi beserta contoh proposal usaha tersebut bertujuan agar mahasiswa dapat menyusun proposal usaha dengan lebih mudah pada tahapan selanjutnya yaitu tahap Penyusunan Proposal Usaha pada rangkaian kegiatan Metamorfosa Bursa.

Kemudian di sesi diskusi peserta diberikan kesempatan untuk memperdalam materi yang disampaikan. Hal yang menjadi keterbatasan selama pelatihan adalah durasi pelatihan yang cukup singkat sehingga peserta belum dapat menyusun proposal secara langsung untuk dapat didiskusikan dengan pemateri. Pelaksanaan pelatihan ini memberikan dampak positif bagi peserta antara lain peserta mendapatkan pengetahuan baru mengenai penyusunan proposal usaha, yang akan berguna dalam proses berwirausaha masing-masing peserta di kemudian hari.

Saran

Agar kegiatan pelatihan penyusunan proposal dapat benar-benar dipahami oleh peserta, maka kegiatan sebaiknya dilakukan dengan penyusunan proposal bersama atau apabila memungkinkan dilakukan pada agenda yang terpisah sehingga dilaksanakan lebih dari satu kali kegiatan. Hal tersebut dilakukan untuk membantu peserta apabila mengalami kesulitan dalam praktik penyusunan proposal usaha. Kegiatan penyusunan proposal bersama merupakan satu satu kegiatan pendampingan yang dapat dilakukan. Terkadang peserta menemui kendala dalam pengaplikasian suatu pemahaman baru dan tidak sempat bertanya pada saat proses pelatihan. Hal tersebut dapat diminimalisir dengan adanya proses pendampingan tersebut. Dengan adanya sesi tambahan tersebut, peserta dapat bertanya atau meminta saran mengenai penyusunan proposal agar kualitas hasil penyusunan lebih baik dan menarik.

Selain itu, untuk dapat mengetahui kebutuhan pengetahuan tambahan bagi peserta pelatihan pada akhir sesi dapat dilakukan wawancara peserta dan pengisian kuisioner kegiatan. Hal tersebut berguna untuk mendapatkan umpan balik dari kegiatan serta melihat sejauh mana kemampuan peserta dalam menyerap materi pelatihan. Sehingga apabila akan dilakukan kegiatan serupa dapat ditingkatkan kualitas pelaksanaannya dengan melihat hasil umpan balik dari wawancara dan pengisian kuisioner.

DAFTAR PUSTKA

Content, J., Bosma, N., Jordaan, J., & Sanders, M. (2020). Entrepreneurial ecosystems, entrepreneurial activity and economic growth: new evidence from European regions. *Regional Studies*, 54(8), 1007–1019. <https://doi.org/10.1080/00343404.2019.1680827>

Cabras, I., & Mount, M. (2016). Economic Development, Entrepreneurial Embeddedness and Resilience: The Case of Pubs in Rural Ireland. *European Planning Studies*, 24 (2), 254 – 276. <https://doi.org/10.1080/09654313.2015.1074163>

Hamali, Arif Yusuf. (2016). *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*. Prenadamedia Group. Jakarta.

Henry, C., Foss, L., Fayolle, A., Walker, E., dan Duffy, S (2015) Entrepreneurial Leadership and Gender: Exploring Theory and Practice in Global Contexts, *Journal of Small Business Management*, 53:3, 581-586, [DOI: 10.1111/jsbm.12174](https://doi.org/10.1111/jsbm.12174)

Mazzarol, Tim, *Small Business Diagnostic: What Does It Tell Us about SMEs?* (2014). Mazzarol, T. (2014) "Small business diagnostic: what does it tell us about SMEs?", CEMI Discussion Paper Series DP1402, Centre for Entrepreneurial Management and Innovation (CEMI) ISSN 1448-2541. <https://ssrn.com/abstract=2457514> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2457514>