

MODEL RENCANA USAHA BAGI WIRAUSAHAWAN PEMULA KECIL DAN MENENGAH

Titik Purwinarti dkk
Politeknik Negeri Jakarta
ibu.akbar@yahoo.com,

ABSTRAK

Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah Bagaimana Model rencana Usaha bagi wirausahawan baru dan bagaimana cara memperkenalkan dan memasarkan produk agar dikenal masyarakat? mengetahui keberhasilan para wirausaha dalam menjalankan usahanya, sehingga selanjutnya dapat menjadi perbaikan dalam menjalankan usahanya sehingga lebih sukses.

Dalam penelitian ini terdapat tiga variabel yaitu: variabel motivasi variabel rencana dan variabel pelaksanaan usaha. Jawaban responden sedikit lebih bervariasi dibandingkan variabel motivasi dan variabel rencana, Dalam pelaksanaan usaha responden mengelola usahanya dengan baik walaupun tidak sangat baik, baik dalam segi keuangan, pemasaran, dan lain-lain. Namun untuk pengembangan sebagian besar mereka kurang paham dalam melakukan usaha pengembangan usaha.

Kata kunci:

ABSTRACT

The formulation of the problem in this research is How to Model Business plan for new entrepreneurs and how to introduce and market products that known to the public? determine the success of the entrepreneur in business, so that further improvements can be in business so much success.

In this study, there are three variables: motivation variable variables and variable business execution plans. Respondents' answers varied a little more than motivational variables and variable plan, the implementation of the respondent businesses manage their business well, although not very well, both in financial terms, marketing and others. But for the most part they development not understand the business development effort,

Key word:

PENDAHULUAN

Pada saat ini pertumbuhan penduduk tidak sebanding dengan pertumbuhan ekonomi. Pada kondisi masyarakat saat ini sungguh sebuah dilema kehidupan yang tetap harus dijalani oleh setiap lapisan masyarakat. Lapangan pekerjaan yang sulit menjadi harapan bagi sebagian orang untuk mendapatkannya dan terkadang harus bersaing untuk mendapatkannya. Disini perlu sebuah kreatifitas atau ide untuk mencari peluang bahkan menciptakan lapangan pekerjaan (*Job Creator*). Suatu tantangan bagi setiap individu dalam masyarakat untuk dapat

menciptakan lapangan pekerjaan, untuk menciptakan sebuah tatanan kehidupan yang seimbang. Untuk itulah kami disini sebagai bagian dari masyarakat harus mencoba untuk berbuat dan berfikir kreatif dalam menciptakan peluang usaha untuk mencari sumber-sumber penghasilan yang sedikit banyak dapat membantu kehidupan sendiri maupun orang lain.

Dengan kreatifitas yang kita miliki, diharapkan dapat membantu diri sendiri untuk hidup mandiri maupun orang lain, sehingga tidak bergantung lagi kepada orang lain maupun pemerintah. Karena kalau kita dapat hidup mandiri tentunya kita akan leluasa, untuk melakukan

apapun khususnya yang menyangkut tentang perekonomian keluarga, masyarakat dan bangsa Indonesia.

Selain dari pada itu kita dapat membantu bangsa ini untuk bangkit dari keterpurukan, serta membangun perekonomian bangsa dan negara. Kemajuan suatu bangsa salah satunya adalah diukur dari kemandirian rakyatnya untuk dapat hidup mandiri dan lebih baik, dan tidak tergantung dengan bangsa lain.

Sebagai bagian dari masyarakat baik merupakan generasi muda, ataupun generasi tua sangat yang mencoba untuk berbuat dan berfikir kreatif dalam menciptakan peluang usaha untuk mencari sumber-sumber penghasilan yang sedikit banyak dapat membantu kehidupan diri sendiri maupun orang lain. Melihat kondisi saat ini maka kami memiliki ide untuk memberikan cara dalam menciptakan peluang usaha di bidang kuliner yang menjadi kebutuhan pokok setiap orang. Oleh karena itu disini penulis mengambil judul penelitian “Model Rencana Usaha bagi Wirausahawan pemula kecil dan menengah”

PERUMUSAN MASALAH

Bagaimana Model rencana Usaha bagi wirausahawan yang baru memulai usaha? Bagaimana cara memperkenalkan dan memasarkan produk agar dikenal masyarakat ?

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah ; Untuk mengetahui Model rencana Usaha bagi wirausahawan yang baru memulai usaha? Untuk mengetahui cara memasarkan/memperkenalkan produk agar dikenal oleh masyarakat masyarakat?

Luaran Yang Ingin Dicapai

Hasil penelitian ini sangat berguna untuk contoh dan bahan evaluasi dalam pelaksanaan, dan mengetahui keberhasilan para wirausaha dalam menjalankan usahanya, sehingga selanjutnya dapat menjadi perbaikan dalam menjalankan usahanya. Beberapa

aspek luaran dalam kegiatan penelitian ini :

Agar para wirausaha dapat membuat rencana usaha dengan baik dan benar, sesuai dengan perencanaan usaha yang seharusnya, sehingga dalam menjalankan usahanya ada pegangan yang benar,

Agar dalam menjalankan usahanya para wirausaha dalam mengelola usahanya dengan benar, baik dalam aspek keuangan, dalam melakukan promosi usaha, dan strategi pemasannya.

Untuk memberikan motivasi dalam menjalankan usahanya, agar dapat berkembang dengan baik sesuai dengan harapannya,

HASIL DAN PEMBAHASAN

Di dalam bab ini peneliti melakukan pengolahan data dan sekaligus menganalisa terhadap data-data yang berhasil dikumpulkan. Hasil angket yang peneliti sebarakan kepada responden yang peneliti temui, yaitu para wirausahawan yang ada di lingkungan kampus Universitas Indonesia khususnya kelurahan Beji Kecamatan Beji Timur, Depok. Dari keseluruhan para wirausaha kecil yang ada di Kelurahan Beji, sejumlah 31 wirausaha, yang peneliti hubungi untuk diminta mengisi angket dan berhasil mengembalikan angket semuanya yaitu 31 responden. Dimana seluruh responden adalah merupakan pemilik usaha sendiri bukan merupakan pekerjanya.

Dalam penelitian ini terdapat 3 variabel antara lain; yang pertama adalah variabel motivasi dari para wirausaha, kedua adalah variabel rencana usaha, sedangkan yang ketiga adalah variabel pelaksanaan usaha. Untuk melihat hasil dari angket yang disebarakan akan dijelaskan di bawah ini.

Tabel 1
Hasil Tabulasi Angket Variabel
Motivasi usaha

Titik Purwinarti
Model Rencana Usaha Bagi Wira

Keterangan:

SS = Sangat Setuju

S = Setuju

RG = Ragu-ragu

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

Hasil penelitian untuk variabel-variabel yang berhubungan dengan motivasi menunjukkan bahwa, pertanyaan pertama dari hasil angket yang disebarkan kepada responden jawabannya, mereka rata-rata membuka usaha karena memang mempunyai minat terhadap wirausaha sebanyak 15 orang Sangat Setuju, dan 15 orang lagi menjawab Setuju dan 1 orang tidak menjawab. Untuk pertanyaan kedua, saya membuka usaha karena faktor keterpaksaan, jawabannya adalah 18 orang tidak setuju, 11 orang sangat tidak setuju 2 orang tidak menjawab, khusus pertanyaan kedua ini jika jawabannya adalah tidak setuju dan sangat tidak setuju adalah merupakan hal yang positif, karena berarti mereka berwirausaha karena miniat dalam dirinya sendiri. Pertanyaan ketiga, Saya lebih suka mempunyai usaha sendiri daripada menjadi pegawai, terdapat 11 responden Sangat Setuju, 15 responden menjawab Setuju, 3 responden Ragu-ragu, 3 responden Tidak Setuju, dan 1 responden Sangat Tidak Setuju.. Pertanyaan ke empat, Saya percaya bahwa usaha saya akan terus berkembang dan maju sebanyak 18 responden Sangat Setuju dan 12 responden menjawab Setuju. Pertanyaan ke lima, Saya terus mengembangkan kreatifitas dalam usaha saya jawabannya adalah 13 responden Sangat Setuju dan 17 responden Setuju. Pertanyaan ke enam, Menurut saya wirausaha sangat prospektif ke depannya jawabannya adalah 12 responden menjawab Sangat Setuju, 17 responden menjawab Setuju dan 1 responden menjawab Ragu-ragu, 1 responden menjawab Tidak Setuju. Pertanyaan ke tujuh Saya membuka usaha karena lingkungan tempat tinggal mendukung jawabannya adalah 12 responden

menjawab Sangat Setuju, 17 responden menjawab Setuju dan 1 responden menjawab Ragu-ragu, 1 responden menjawab Tidak Setuju. Pertanyaan ke delapan, Saya membuka usaha karena keluarga berwirausaha jawabannya adalah 12 responden menjawab Sangat Setuju, 17 responden menjawab Setuju dan 1 responden menjawab Ragu-ragu, 1 responden menjawab Tidak Setuju.

Sehingga dari hasil penelitian untuk variabel Motivasi dalam usaha, bahwa mayoritas responden membuka usaha dengan motivasi dari diri sendiri yang sangat kuat, karena jawaban mereka menunjukkan hal yang positif dalam membuka usaha karena minat yang kuat, tidak ingin jadi pegawai, ingin berkembang, serta didukung lingkungan dan didukung keluarga, dan mereka menganggap bahwa wirausaha memang sangat prospektif. Dari semua pertanyaan yang berhubungan dengan motivasi, Responden sebagian besar menjawab Sangat Setuju dan Setuju diatas 80% adalah merupakan indikator yang positif. Karena setiap kegiatan yang dilakukan dengan motivasi yang kuat adalah salah satu dari sekian modal untuk menuju keberhasilan.

Tabel 2
Hasil Tabulasi Angket Variabel
Rencana Usaha

N O	Pernyataan	Jawaban				
		S S	S	R G	T S	ST S
1	Saya membuat rencana usaha pada saat akan memulai membuka usaha	1 2	1 6		3	
2	Saya mencari tempat strategis untuk	1 1	1 7	2	1	

	membuka usaha					
3	Saya menentukan segmen pasar tertentu bagi usaha yang saya buka	2	18	8	3	
4	Saya membuat usaha baru yang belum ada sebelumnya di sekitar tempat usaha saya	5	13	5	6	2
5	Usaha saya berbeda dengan usaha yang ada di sekitar tempat usaha saya	3	10	6	10	2
6	Usaha saya mempunyai keunikan yang tidak dimiliki oleh usaha sejenis di sekitar tempat usaha saya	2	12	11	5	1
7	Pada saat memulai usaha, saya memperhitungkan kompetitor usaha sejenis yang ada di sekitar tempat usaha	7	16	3	4	
8	Saya membuat rencana anggaran/biaya pada saat memulai	14	15		2	

	usaha				
9	Saya merencanakan pemasaran agar dikenal oleh masyarakat	8	15	4	4
10	Produk yang saya usahakan memang dibutuhkan oleh masyarakat sekitar tempat usaha	14	15	1	1
11	Saya melakukan studi kelayakan sebelum memulai usaha	4	17	4	6

Hasil penelitian untuk variabel rencana usaha dari para wirausaha menunjukkan bahwa, Pertanyaan pertama, saya membuat rencana usaha pada saat akan memulai membuka usaha jawabannya adalah 12 responden menjawab Sangat Setuju, 16 responden Setuju, 3 responden tidak setuju, Pertanyaan kedua, Saya mencari tempat strategis untuk membuka usaha jawabannya adalah 11 responden Sangat Setuju, 17 responden Setuju, 2 responden Ragu-ragu, 1 responden tidak setuju, Pertanyaan ketiga, Saya menentukan segmen pasar tertentu bagi usaha yang saya buka, jawabannya adalah 2 responden Sangat Setuju, 18 responden Setuju, 8 responden Ragu-ragu, 3 responden tidak setuju Pertanyaan keempat, Saya membuat usaha baru yang belum ada sebelumnya di sekitar tempat usaha saya, jawabannya adalah 5 responden Sangat Setuju, 13 responden Setuju, 5 responden Ragu-ragu, 6 responden tidak setuju dan 2 responden sangat tidak setuju. Pertanyaan kelima, Usaha saya berbeda dengan usaha yang

ada di sekitar tempat usaha saya, jawabanya adalah 3 responden Sangat Setuju, 10 responden Setuju, 6 responden Ragu-ragu, 10 responden tidak setuju dan 2 responden sangat tidak setuju. Pertanyaan keenam, Usaha saya mempunyai keunikan yang tidak dimiliki oleh usaha sejenis di sekitar tempat usaha saya, jawabanya adalah 2 responden Sangat Setuju, 12 responden Setuju, 11 responden Ragu-ragu, 5 responden tidak setuju dan 1 responden menyatakan sangat tidak setuju. Pertanyaan ketujuh, pada saat mulai usaha memperhitungkan kompetitor usaha sejenis yang ada di sekitar tempat usaha, jawabanya adalah 7 responden Sangat Setuju, 16 responden Setuju, 3 responden Ragu-ragu, 4 responden tidak setuju. Pertanyaan kedelapan, Saya membuat rencana anggaran/biaya pada saat memulai usaha, jawabanya adalah 14 responden Sangat Setuju, 15 responden Setuju, 2 responden tidak setuju. Pertanyaan kesembilan, Saya merencanakan pemasaran agar dikenal oleh masyarakat, jawabanya adalah 8 responden Sangat Setuju, 15 responden Setuju, 4 responden Ragu-ragu, 4 responden tidak setuju. Pertanyaan kesepuluh, Saya merencanakan pemasaran agar dikenal oleh masyarakat, jawabanya adalah 14 responden Sangat Setuju, 15 responden Setuju, 1 responden Ragu-ragu, 1 responden tidak setuju. Pertanyaan kesebelas, Saya melakukan studi kelayakan sebelum memulai usaha, jawabanya adalah 4 responden Sangat Setuju, 17 responden Setuju, 4 responden Ragu-ragu, 6 responden tidak setuju. Dari hasil tabulasi data diatas untuk variabel rencana usaha dapat diambil kesimpulan karena jawaban responden cukup bervariasi dibandingkan variabel sebelumnya. Hal tersebut menunjukkan bahwa para responden dalam membuat rencana usaha rata-rata mereka sudah cukup matang mulai dari perencanaan awal, menentukan tempat, strategi pemasaran, dalam menentukan segmentasi pasar, serta dengan

memperhatikan kompetitor, dan tentunya juga mengadakan studi kelayakan. Dari semua jawaban untuk rata-rata jawaban masih menunjukkan indikator yang positif, karena mayoritas responden menjawab Setuju, berikutnya Sangat Setuju, Tidak Setuju, Ragu-ragu dan terakhir Sangat Tidak Setuju. Artinya responden rata-rata sudah membuat perencanaan dengan matang dengan berbagai pertimbangan seperti terlihat dalam daftar pertanyaan diatas.

Tabel 3
Hasil Tabulasi Angket Variabel
Pelaksanaan Usaha

NO	Pernyataan	Jawaban				
		SS	S	RG	TS	STS
1	Saya melakukan pengelolaan keuangan usaha dengan baik	7	21	3		
2	Saya melakukan strategi pemasaran agar produk saya dikenal oleh masyarakat	4	22	2	3	
3	Saya melakukan promosi untuk usaha saya	2	20	5	4	
4	Saya selalu melakukan terobosan dalam pengembangan usaha saya	3	16	9	3	
5	Saya selalu berusaha untuk mengembangkan usaha di bidang lain	1	15	12	3	
6	Saya memulai usaha mulai dari usaha kecil	8	19		2	1
7	Modal yang saya keluarkan sudah berkembang	7	19	2	3	

Hasil penelitian untuk variabel pelaksanaan usaha dari para wirausaha menunjukkan bahwa, Pertanyaan pertama, Saya melakukan pengelolaan keuangan usaha dengan baik, jawabanya adalah 7 responden Sangat Setuju, 21 responden Setuju, 3 responden Ragu-ragu. Pertanyaan kedua Saya melakukan strategi pemasaran agar produk saya dikenal oleh masyarakat, 4 responden Sangat Setuju, 22 responden Setuju, 2 responden Ragu-ragu, 3 responden tidak setuju. Pertanyaan ketiga Saya melakukan promosi untuk usaha saya, 2 responden Sangat Setuju, 20 responden Setuju, 5 responden Ragu-ragu, 4 responden tidak setuju. Pertanyaan keempat Saya selalu melakukan terobosan dalam

pengembangan usaha saya, 3 responden Sangat Setuju, 16 responden Setuju, 9 responden Ragu-ragu, 3 responden tidak setuju. Pertanyaan kelima Saya selalu berusaha untuk mengembangkan usaha di bidang lain, 1 responden Sangat Setuju, 15 responden Setuju, 12 responden Ragu-ragu, 3 responden tidak setuju. Pertanyaan keenam Saya memulai usaha mulai dari usaha kecil, 8 responden Sangat Setuju, 19 responden Setuju, 2 responden tidak setuju, 1 responden tidak setuju. Pertanyaan ketujuh, Modal yang saya keluarkan sudah berkembang, 7 responden Sangat Setuju, 19 responden Setuju, 2 responden Ragu-ragu, 3 responden tidak setuju.

Dari hasil tabulasi data diatas untuk variabel pelaksanaan usaha dapat diambil kesimpulan karena jawaban responden sedikit lebih bervariasi dibandingkan variabel motivasi. Hal tersebut menunjukkan bahwa dalam pelaksanaan usaha responden mengelola usahanya dengan baik walaupun tidak sangat baik, karena mayoritas jawaban ada pada nilai ke 3 (setuju), baik dalam segi keuangan, pemasaran, dan lain-lain, namun untuk pengembangan sebagian besar responden menjawab ragu-ragu artinya bahwa mereka kurang paham dalam melakukan usaha pengembangan usaha. Sehingga dalam penelitian ini memerlukan penelitian lanjutan untuk mengarahkan responden dalam hal melakukan pengembangan usaha, sehingga diharapkan ke depannya dapat menjadi pengusaha yang sukses.

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil pengumpulan data dalam penelitian ini dapat disimpulkan bahwa tiga variabel yang ada untuk variabel Motivasi dalam usaha, bahwa mayoritas responden membuka usaha dengan motivasi dari diri sendiri yang sangat kuat, tanpa ada dorongan-dorongan dari manapun. Dalam variabel ini Responden menjawab Sangat Setuju dan Setuju diatas

80% adalah merupakan indikator yang positif.

Untuk variabel rencana usaha dapat diambil kesimpulan karena jawaban responden cukup bervariasi dibandingkan variabel sebelumnya yaitu variabel Motivasi. Hal tersebut menunjukkan bahwa dalam membuat rencana usaha rata-rata mereka sudah membuat perencanaan dengan baik, mulai dari perencanaan awal, sampai dengan mengadakan studi kelayakan. Jawaban responden menunjukkan indikator yang positif. Artinya responden rata-rata sudah membuat perencanaan sebelum memulai usaha, hanya perencanaan yang dibuat ada yang sudah memenuhi syarat ada yang belum, hal tersebut dapat dilihat dari hasil angket yang disebarkan kepada responden.

Sedangkan untuk variabel pelaksanaan usaha dapat diambil kesimpulan karena jawaban responden sedikit lebih bervariasi dibandingkan variabel motivasi. Hal tersebut menunjukkan bahwa dalam pelaksanaan usaha responden mengelola usahanya dengan baik walaupun tidak sangat baik, baik dalam segi keuangan, pemasaran, dan lain-lain. Namun untuk pengembangan sebagian besar responden menjawab ragu-ragu artinya bahwa mereka kurang paham dalam melakukan usaha pengembangan usaha.

SARAN-SARAN

Ada beberapa saran dan masukan yang barangkali bisa dilakukan dan diterapkan, agar para wirausaha dapat menjalankan usahanya dengan lebih baik dan terus berkembang, karena mayoritas para wirausaha kurang mengerti bagaimana untuk mengembangkan usahanya, sehingga perlu ada penelitian lanjutan yang dapat mengarahkan para wirausaha untuk mengembangkan usahanya, agar ke depannya usaha yang sudah dirintis bisa lebih berkembang pesat dan sukses.

Sebagus apapun suatu produk kalau tidak dikenal masyarakat akan menjadi sia-sia, oleh karena itu perlu strategi pemasaran yang tepat untuk dapat membuat produk kita dikenal oleh masyarakat

DAFTAR PUSTAKA

- Meredith Geoferry. *Kewirausahaan Teori dan Praktek*, 2002. Jakarta:
- Daryanto. 2012. *Pendidikan Kewirausahaan*. Gava Media, Jakarta
- Hendro, 2002. *Dasar-dasar Kewirausahaan*. Erlangga, Jakarta
- Linda Pinson. 2003. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Salemba. Jakarta
- Sheldrake John, 1996. *Anatomi of a Business Plan*. Penerbit Canary. Jakarta