

PENDAMPINGAN PENYUSUNAN RENCANA BISNIS PERDAGANGAN BERAS PT. ANEKA USAHA KEBUMEN JAYA (PERSERODA)

Imade Yoga Prasada

¹Program Studi Agribisnis, Universitas Putra Bangsa, Kebumen
Email:imade.yogap@gmail.com

ABSTRACT

PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda) has a new business unit, namely the rice trading business unit. The new business unit meant that the managers of the rice trading business unit did not understand well the procedures for preparing business plan documents. Therefore, this community service activity was carried out with the aim of assisting the process of preparing business plan documents for the rice trading business unit of PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda). The service was carried out using the Focus Group Discussion (FGD) method which was attended by directors, business unit managers, and stakeholders related to the rice trading business unit at PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda), then followed by assisting in the preparation of business plan documents. All the mentoring participants were very enthusiastic about the activities carried out. Furthermore, the mentoring activities carried out have been able to provide new understanding regarding the preparation of good and correct business plan documents to the managers of the rice trading business unit. In general, the business plan documents for the rice trading business unit at PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda) can be well structured, where business units can be operationally carried out by taking into account optimal strategies for the development of these business units. The preparation of the optimal strategy is carried out by taking into account the internal factors and external factors of the rice trading business unit of PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda). Internal factors include strengths which are the supporting power for business development from within the company and weaknesses which are the inhibiting points for business development from within the company. External factors include opportunities that will become opportunities for the development of business units from outside the company and threats that become inhibiting factors from outside the company.

Keywords: business plan, rice trading, PT. Anaka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda), Kebumen Regency

ABSTRAK

PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda) memiliki unit usaha baru yaitu unit usaha perdagangan beras. Unit bisnis yang baru menyebabkan pengelola unit usaha perdagangan beras belum memahami dengan baik tata cara menyusun dokumen rencana bisnis. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan tujuan untuk mendampingi proses penyusunan dokumen rencana bisnis pada unit usaha perdagangan beras PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda). Pengabdian dilakukan dengan metode Focus Group Discussion (FGD) yang dihadiri oleh direksi, pengelola unit usaha, dan stakeholder yang berkaitan dengan unit usaha perdagangan beras di PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda), kemudian dilanjutkan dengan kegiatan pendampingan penyusunan dokumen rencana bisnis. Seluruh peserta pendampingan sangat antusias terhadap kegiatan yang dilakukan. Lebih lanjut, kegiatan pendampingan yang dilakukan telah mampu memberikan pemahaman baru terkait penyusunan dokumen rencana bisnis yang baik dan benar kepada pengelola unit usaha perdagangan beras. Secara umum, dokumen rencana bisnis pada unit usaha perdagangan beras di PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda) dapat tersusun dengan baik, dimana unit usaha dapat secara operasional dapat dilaksanakan dengan memperhatikan strategi-strategi optimal untuk pengembangan unit bisnis tersebut. Penyusunan strategi optimal dilakukan dengan memperhatikan faktor internal dan faktor eksternal unit usaha perdagangan beras PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda). Faktor internal meliputi kekuatan yang menjadi daya dukung pengembangan usaha dari dalam perusahaan dan kelemahan yang menjadi titik penghambat pengembangan usaha dari dalam perusahaan. Faktor eksternal meliputi peluang yang akan menjadi kesempatan untuk pengembangan unit usaha dari luar perusahaan dan ancaman yang menjadi faktor penghambur dari luar perusahaan.

Kata kunci: rencana bisnis, perdagangan beras, PT. Anaka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda), Kabupaten Kebumen

1. PENDAHULUAN

Pada tahun 2022, Pemerintah Daerah Kabupaten Kebumen menerbitkan Peraturan Daerah Kabupaten Kebumen Nomor 5 Tahun 2022 tentang Perusahaan Perseroan Daerah Aneka Usaha Kebumen Jaya. Peraturan daerah tersebut mengamanatkan untuk melakukan pendirian sebuah Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) yang bernama PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda), sehingga dengan hadirnya BUMD tersebut dapat membantu Pemerintah Daerah



Kabupaten Kebumen untuk mendorong pertumbuhan perekonomian wilayah dengan lebih cepat dan mengoptimalkan pembangunan daerah dengan memanfaatkan berbagai sumber daya alam potensial di Kabupaten Kebumen (Ismail, Hardi, & Noor, 2022; Wijoyo & Mashuri, 2021). PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda) secara operasional mulai aktif pada tahun 2023. Perusahaan tersebut memulai kegiatan bisnisnya dengan menerapkan empat unit usaha utama, yaitu unit usaha perdagangan beras, unit usaha perdagangan umum, unit usaha perdagangan udang, dan unit usaha pariwisata. Keempat unit bisnis tersebut berjalan beriringan sehingga dapat mengoptimalkan penggunaan sumber daya perusahaan dan memaksimalkan keuntungan perusahaan (Setiawan & Salira, 2020; Suseno, Yusuf, Hidayat, & Surani, 2021).

Pendirian unit bisnis perdagangan beras pada PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseora) dilakukan dengan pertimbangan bahwa Kabupaten Kebumen merupakan salah satu sentra produksi beras di Provinsi Jawa Tengah. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Tengah menunjukkan bahwa Kabupaten Kebumen mampu menghasilkan produksi beras mencapai angka 213.576 ton pada tahun 2020, angka tersebut mengalami peningkatan pada tahun 2021 dimana produksi beras di Kabupaten Kebumen menyentuh angka 225.997 ton. Kontribusi produksi beras Kabupaten Kebumen di Provinsi Jawa Tengah pada tahun 2020 dan 2021 masing-masing mencapai angka 3,91% dan 4,09% (Badan Pusat Statistik, 2022).

Unit usaha perdagangan beras berfokus pada dua model bisnis, yaitu bisnis *paddy to rice* dan *rice to rice*. Model bisnis *paddy to rice* memiliki makna bahwa unit bisnis ini melakukan kegiatan pengolahan padi hingga pemasaran beras di wilayah Kabupaten Kebumen ataupun di luar wilayah Kabupaten Kebumen. Model bisnis *paddy to rice* memiliki implikasi bahwa unit bisnis yang dijalankan harus dapat memastikan ketersediaan stok gabah yang nantinya akan diolah menjadi beras. Selain itu, pada model bisnis *paddy to rice* juga perlu mempertimbangkan ketersediaan dan kapasitas sarana dan prasarana untuk proses pengolahan gabah menjadi beras (Rini, Budiasa, & Widhianthini, 2021; Saferi, Yanto, Zuhairi, & Putra, 2022). Pada model bisnis *rice to rice* memiliki makna bahwa unit bisnis perdagangan beras hanya membeli beras langsung dari *rice milling unit* yang telah tersedia di wilayah Kabupaten Kebumen, kemudian melakukan pengemasan sesuai dengan standar yang telah ditetapkan dan memasarkan produk beras tersebut (Fauzi, Sulandjari, & Suhaeni, 2021). Model bisnis *rice to rice* menjadi alternative model bisnis yang dapat digunakan oleh PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda) pada saat pertama kali menjalankan kegiatan bisnis unit perdagangan beras.

Unit bisnis perdagangan beras yang dimiliki oleh PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda) tidak dapat berjalan dengan baik tanpa adanya rencana bisnis yang kokoh dan valid. Rencana bisnis merupakan dokumen yang berisikan perencanaan yang terarah dan terstruktur terkait dengan apa yang akan dilakukan oleh unit bisnis selama beberapa tahun kedepan (Irmayati & Keri, 2021; Noor & Rahmasari, 2018). Rencana bisnis memuat target capaian dari sebuah bisnis dan strategi yang harus dilakukan untuk mencapai target tersebut. Selain itu, dokumen rencana bisnis juga memuat informasi terkait anggaran yang tersedia untuk melaksanakan program, pengelolaan resiko bisnis, hingga kelayakan bisnis dan proyeksi arus kas selama beberapa tahun ke depan (Abidin, 2021; Malik, 2020). Periode yang digunakan pada rencana bisnis berbeda-beda tergantung pada kebutuhan bisnis tersebut, tetapi dokumen rencana bisnis PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda) dirancang untuk periode 5 tahun kedepan sesuai dengan amanat dari Peraturan Bupati Kebumen Nomor 62 Tahun 2022 Tentang Petunjuk Pelaksanaan Peraturan Daerah Kabupaten Kebumen Nomor 5 tahun 2022 Tentang Perusahaan Perseroan Daerah Aneka Usaha Kebumen Jaya.

Penyusunan dokumen rencana bisnis pada unit usaha perdagangan beras PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda) perlu dilakukan dengan cermat dan hari-hati, sehingga target capaian yang direncanakan dapat terealisasi sepenuhnya (Ginting, 2023). Selain itu, proses penyusunan dokumen rencana bisnis merupakan proses yang kompleks dan perlu mempertimbangkan faktor internal dan faktor eksternal perusahaan dengan baik dalam rangka meningkatkan peluang keberhasilan unit usaha perdagangan beras yang akan dijalankan (Soelaiman, 2021; Sudarnadi, Candiasa, & Setemen, 2022). Kondisi eksisting juga menunjukkan bahwa unit usaha perdagangan beras saat ini merupakan unit usaha yang baru saja berdiri. Unit usaha perdagangan beras di PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda) dibentuk dengan payung hukum Peraturan Daerah Kabupaten Kebumen Nomor 5 Tahun 2022 Tentang Perusahaan Perseroan Daerah Aneka Usaha Kebumen Jaya dimana dari peraturan tersebut unit usaha perdagangan beras diperintahkan untuk memulai kegiatan bisnisnya pada tahun 2023. Kondisi unit usaha yang masih baru dengan instrumen manajemen yang baru juga menyebabkan pengelola unit usaha perdagangan beras belum memiliki pengetahuan dan keterampilan yang cukup untuk menyusun dokumen rencana bisnis pada unit usaha perdagangan beras di PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda). Oleh karena itu, pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan untuk memberikan pendampingan kepada pengelola unit usaha perdagangan beras PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda) untuk menyusun dokumen rencana bisnis pada unit usaha perdagangan beras selama 5 tahun ke depan (2023-2027).

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Metode pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat tentang pendampingan penyusunan rencana bisnis untuk unit usaha perdagangan beras PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda) menggunakan metode *Focus Group Discussion* (FGD). Selain itu, metode observasi, wawancara, dan pencatatan juga digunakan pada pelaksanaan kegiatan ini. *Focus Group Discussion* (FGD) merupakan sebuah metode yang digunakan untuk memperoleh informasi tertentu secara mendalam (Waluyati, 2020). Topik yang diangkat pada kegiatan FGD merupakan topik-topik yang telah direncanakan, sehingga data yang ingin diperoleh dari diskusi tersebut dapat terlihat dengan baik. Selain itu, topik dalam FGD merupakan topik yang menyangkut permasalahan-permasalahan yang bersifat spesifik. Oleh karena itu, kegiatan FGD hanya melibatkan beberapa orang untuk saling bertukar pikiran terkait topik yang dibicarakan. Metode FGD memiliki kelebihan dibandingkan dengan metode diskusi lainnya dimana metode FGD menciptakan suasana diskusi yang kondusif (Prasada, 2023; Sutriyawan & Sari, 2020). Hal ini mampu mendorong setiap anggota kelompok untuk dapat menyampaikan gagasannya secara terbuka dalam rangka menyelesaikan suatu permasalahan. Setelah itu, data dianalisis dengan menggunakan metode SWOT (*strengths, weaknesses, opportunities, dan threats*) untuk menentukan strategi optimal pengembangan unit bisnis (Ekadjaja & Djaja, 2022).

Secara umum, pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat dibagi menjadi 2 fase, yaitu fase pertama yaitu kegiatan persiapan dan kegiatan pelaksanaan. Pada fase kedua, kegiatan yang dilakukan meliputi kegiatan pendampingan penyusunan dokumen rencana bisnis pada unit bisnis perdagangan beras PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda) dan kegiatan pelaporan. Detail pelaksanaan kegiatan tersebut dapat dilihat pada Gambar 1. bagan alir kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

Gambar 1.

Bagan Alir Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat



Fase pertama meliputi tahap persiapan dan tahap pelaksanaan. Pada tahap persiapan, dilakukan kegiatan FGD antara direksi PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda) dan tim ahli dari Universitas Putra Bangsa. Pada tahapan ini juga diidentifikasi data-data awal meliputi peraturan daerah dan peraturan bupati terkait dengan pelaksanaan bisnis unit bisnis perdagangan beras. Pada tahap pelaksanaan, kegiatan FGD dilakukan kembali dengan beberapa stakeholder terkait unit bisnis tersebut, yaitu dengan Kepala Bagian Perekonomian Pemda Kabupaten Kebumen, Dinas Pertanian dan Pangan Kabupaten Kebumen, dan Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Kebumen dapat dilihat pada Gambar 2. Kegiatan ini berusaha untuk menjawab proses bisnis apa saja yang harus dijalankan oleh unit usaha perdagangan beras dan kesiapan sumber daya yang dimiliki oleh pemerintah daerah. Oleh karena itu, pada tahap pelaksanaan, beberapa data lanjutan juga dikumpulkan untuk analisis dalam penyusunan dokumen rencana bisnis.

Gambar 2.

FGD Tahap Pelaksanaan



Setelah fase pertama selesai, fase kedua dapat dijalankan. Pada fase kedua, tahapan pertama yang dilakukan adalah proses pendampingan pengelola unit usaha perdagangan beras di PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda) dalam menyusun dokumen rencana bisnis unit usaha perdagangan beras. Pada tahapan ini, kegiatan sintesis ide dan gagasan serta pengumpulan data penunjang dilakukan sehingga dapat terbentuk rencana bisnis yang feasible. Selain itu, proses pendampingan kepada pengelola unit usaha perdagangan beras dilakukan secara berjenjang. Hal ini disebabkan karena pengelola masih belum menguasai teknik dasar dalam penyusunan rencana bisnis, sehingga proses pendampingan diawali dengan pemaparan materi terkait tata cara penyusunan dokumen rencana bisnis yang baik dan benar. Setelah itu, selama satu bulan penuh pendampingan penyusunan dokumen rencana bisnis dilakukan. Proses pendampingan dimulai dari menetapkan visi dan misi unit usaha perdagangan beras, kemudian dilanjutkan dengan pendampingan dalam menetapkan asumsi-asumsi untuk penyusunan dokumen rencana bisnis. Setelah itu, proses dilanjutkan dengan menginventarisir sumber daya yang dimiliki oleh unit usaha perdagangan beras, menetapkan rencana biaya dan rencana penerimaan unit usaha pada setiap tahunnya, dan melakukan analisis terhadap kelayakan usaha perdagangan beras yang akan dilakukan serta menentukan strategi optimal dalam menjalankan rencana bisnis yang telah ditetapkan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat selesai pada tahap pelaporan. Pada tahapan ini, dokumen rencana bisnis telah selesai disusun dan siap untuk dipaparkan dalam Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS). Lebih lanjut, pada tahap ini juga dilakukan proses evaluasi ketercapaian program pengabdian kepada masyarakat yang dapat memberikan informasi terkait tingkat pemahaman peserta pengabdian terhadap kegiatan pendampingan yang telah dilakukan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pendirian sebuah unit bisnis didasarkan oleh berbagai pertimbangan, mulai dari ketersediaan sumber daya, baik sumber daya alam maupun sumber daya manusia, hingga daya tarik pasar. Unit bisnis perdagangan beras pada PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda) didirikan dengan pertimbangan kemudahan untuk menyediakan bahan baku berupa padi maupun beras. Selain itu, daya tarik pasar untuk usaha perdagangan beras di Kabupaten Kebumen sangat besar, sehingga memberikan peluang untuk melakukan proses penetrasi bisnis pada pasar beras di Kabupaten Kebumen. Daya tarik tersebut meliputi tingginya jumlah penduduk di Kabupaten Kebumen dan relatif besarnya konsumsi beras per kapita penduduk di Kabupaten Kebumen dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1.

Perkembangan Konsumsi Beras Per Kapita Penduduk di Kabupaten Kebumen

Sumber: BPS Kabupaten Kebumen, 2022

Tahun	Konsumsi (kg / bulan)
2017	4,88
2018	5,00
2019	5,13
2020	4,97
2021	4,62

Daya tarik pasar yang baik harus diiringi dengan strategi yang tepat sehingga proses penetrasi pasar dapat berjalan dengan baik. Strategi pengembangan unit usaha perdagangan beras PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda) disusun dalam rencana bisnis dengan mempertimbangkan faktor internal dan faktor eksternal yang dapat mendukung ataupun menghambat pengembangan unit usaha tersebut. Seluruh faktor tersebut perlu dipertimbangkan dengan baik untuk merumuskan strategi yang tepat dalam mengembangkan unit usaha Perdagangan Beras. Untuk mengetahui strategi yang tepat dalam pengembangan unit usaha



perdagangan beras PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda) Kebumen, seluruh indikator selanjutnya akan diberikan rating yang diperoleh melalui wawancara langsung dengan pelaku unit usaha, yaitu direktur utama PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda). Hasil wawancara tersebut akan diperoleh nilai yang menunjukkan posisi indikator tersebut dalam kegiatan usaha yang telah dijalankan. Selain data rating yang diperoleh dari direktur, maka perlu ditentukan pula bobot dari masing-masing indikator pada setiap faktor (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) yang berasal dari akademisi. Rating dan bobot yang sudah diperoleh selanjutnya digunakan untuk menghitung total skor dari masing-masing indikator pada masing-masing faktor yang telah ditentukan.

Tabel 2.

Total Skor Indikator-Indikator Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman Unit Usaha Perdagangan Beras PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda)

Sumber: Analisis Data Primer, 2023

Indikator	Rating	Bobot	Skor
Kekuatan			
Lokasi Perdagangan Beras strategis (dekat sentra produksi padi)	4	20,00	80,00
Pembelian bahan baku dilakukan langsung ke petani	4	20,00	80,00
Sarana dan prasarana pendukung produksi memadai	4	12,00	48,00
Proses produksi menggunakan mesin modern	4	16,00	64,00
Kualitas produk unggul dan terjamin	3	20,00	60,00
Mempunyai tenaga kerja yang terampil	3	12,00	36,00
Total Kekuatan		100,00	368,00
Kelemahan			
Pengiriman barang tidak tepat waktu	3	22,73	68,18
Kurangnya pengembangan produk	3	22,73	68,18
Tidak mempunyai varian produk	3	13,64	40,91
Belum memiliki sertifikasi BPOM	4	18,18	72,73
Layout produksi dan gudang tidak tertata dengan baik	4	22,73	90,91
Total Kelemahan		100,00	340,91
Selisih Kekuatan-Kelemahan			27,09
Peluang			
Ketersediaan bahan baku padi	5	29,41	147,06
Segementasi pasar luas	5	17,65	88,24
Penjualan melalui market place	3	23,53	70,59
Dukungan pemerintah terkait beras untuk PNS	5	29,41	147,06
Total Peluang		100,00	452,94
Ancaman			
Persaingan dengan usaha sejenis	4	23,81	95,24
Adanya harga standar dari pemerintah	4	14,29	57,14
Impor beras dari luar negeri	4	19,05	76,19
Kondisi alam yang sulit diprediksi	4	23,81	95,24
Tingginya biaya transportasi	3	19,05	57,14
Total Ancaman		100,00	380,95
Selisih Peluang-Ancaman			71,99
Posisi Unit Usaha Perdagangan Beras			Kuadran I

Berdasarkan tabel 2 dapat diketahui bahwa nilai bobot skor pada setiap indikator sangat bervariasi, mulai dari indikator yang digunakan untuk mengukur kekuatan, kelemahan, peluang, maupun ancaman. Pada indikator faktor internal yang mendukung perkembangan unit usaha perdagangan beras PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda), yaitu indikator kekuatan memiliki nilai rating yang sangat bervariasi. Kekuatan paling dominan, yaitu indikator lokasi Perdagangan Beras dengan letak strategis, sangat dekat dengan sentra produksi padi di

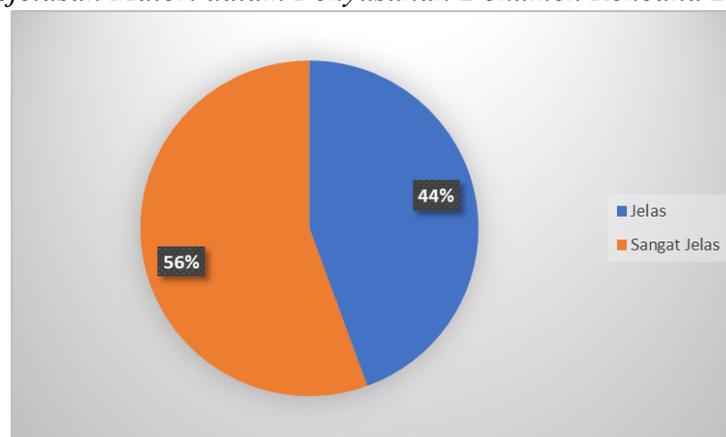
Kabupaten Kebumen dan indikator pembelian bahan baku yang langsung ke petani. Indikator tersebut memiliki nilai rating sebesar 4 dan nilai skor sebesar 80,00. Selanjutnya, pada indikator-indikator kelemahan unit usaha perdagangan beras PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda) terlihat beberapa indikator memiliki nilai skor yang dominan, yaitu indikator layout produksi dan gudang tidak tertata dengan baik. indikator tersebut memiliki nilai skor sebesar 90,91 dan menunjukkan bahwa indikator tersebut merupakan indikator kelemahan yang paling dominan dimiliki oleh unit usaha perdagangan beras PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda).

Pada faktor eksternal, yaitu faktor peluang juga terlihat beberapa indikator memiliki nilai yang dominan dibandingkan dengan indikator lainnya. Indikator tersebut adalah ketersediaan bahan baku dan dukungan dari pemerintah daerah. Masing-masing indikator tersebut memiliki nilai skor sebesar 147,06. Nilai tersebut menjadi nilai yang dominan sebab ketersediaan bahan baku menjadi kunci berjalannya usaha Perdagangan Beras. Selain faktor peluang, terdapat faktor ancaman yang harus diperhatikan dengan baik. faktor ancaman terbesar bagi pengembangan unit usaha perdagangan beras PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda) adalah persaingan dengan usaha sejenis dan kondisi alam yang sulit diprediksi. Berdasarkan data pada tabel 2, maka strategi yang dapat dilakukan oleh unit usaha perdagangan beras PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda) antara lain memperluas pasar, meningkatkan kualitas gabah dan beras, meningkatkan kemitraan dengan petani, meningkatkan inovasi produk, meningkatkan promosi dan branding produk, dan mempersiapkan sumber daya manusia yang terampil.

Kegiatan pendampingan penyusunan rencana bisnis pada unit usaha perdagangan beras di PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda) dihadiri secara berkesinambungan selama 1 bulan oleh pengelola unit usaha. Secara keseluruhan peserta pendampingan penyusunan dokumen rencana bisnis berjumlah 9 orang. Pada akhir proses pendampingan, kegiatan evaluasi dilakukan dalam rangka untuk mengetahui tingkat ketercapaian program yang telah dijalankan, mulai dari pemahaman peserta saat penyampaian materi diberikan, hingga saat kegiatan pendampingan berlangsung dan laporan diselesaikan dengan baik. Evaluasi pada tahap penyampaian materi dapat dilihat pada Gambar 3.

Gambar 3.

Evaluasi Tingkat Kejelasan Materi dalam Penyusunan Dokumen Rencana Bisnis

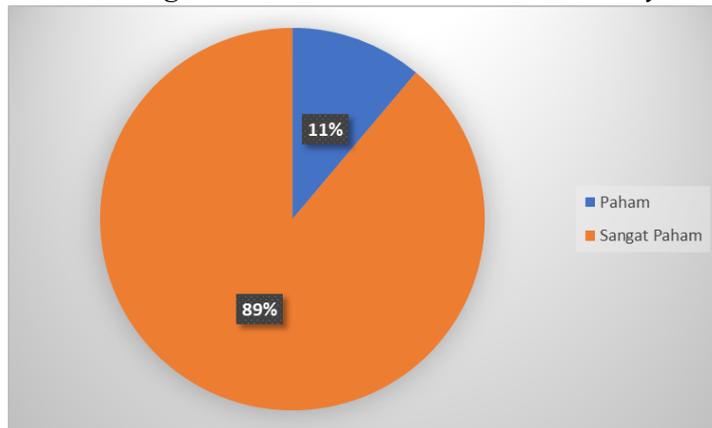


Berdasarkan gambar 1 dapat terlihat bahwa 56 persen peserta pendampingan menyatakan bahwa kegiatan pemberian materi penyusunan dokumen rencana bisnis yang telah dilakukan sangat

jelas, sehingga peserta dapat memahami dengan baik konsep dalam menyusun dokumen rencana bisnis. Lebih lanjut, 44 persen peserta menyatakan penyampaian materi yang diberikan sudah jelas. Hasil tersebut menunjukkan bahwa peserta pelatihan mampu menyerap dengan baik informasi dasar atau konsep yang harus diperhatikan dalam menyusun dokumen rencana bisnis. Evaluasi juga dilakukan pada proses pendampingan. Evaluasi pada proses pendampingan dilakukan untuk mengetahui sejauh mana peserta dapat memahami alur proses penyusunan dokumen rencana bisnis yang baik dan benar dari awal pengumpulan data hingga analisis dan penyelesaian dokumen rencana bisnis. Hasil evaluasi pada proses pendampingan dapat dilihat pada Gambar 4.

Gambar 4.

Evaluasi Tingkat Pemahaman Peserta dalam Menyusun Dokumen Rencana Bisnis



Berdasarkan gambar 4 dapat dilihat bahwa peserta pendampingan penyusunan dokumen rencana bisnis dapat memahami dengan baik tata cara penyusunan dokumen rencana bisnis mulai dari awal proses pengumpulan data, analisis data, hingga menyusun dokumen rencana bisnis yang baik dan benar. Hal tersebut tercermin dari hasil evaluasi pada proses pendampingan yang telah dilakukan, dimana 89 persen peserta menyatakan sangat paham terhadap tata cara menyusun dokumen rencana bisnis yang baik dan benar, sedangkan 11 persen lainnya menyatakan paham dan optimis dapat menyusun dokumen rencana bisnis secara mandiri untuk periode berikutnya.

4. KESIMPULAN

Penyusunan rencana bisnis untuk unit usaha perdagangan beras PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda) dapat berlangsung dengan baik, sehingga dokumen rencana bisnis dapat digunakan sebagai dasar argumentasi dalam Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) yang disampaikan oleh direksi. Hasil analisis menunjukkan bahwa unit usaha perdagangan beras yang dilakukan oleh PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda) memiliki potensi besar untuk berkembang dengan pesat selama 5 tahun ke depan. Hal ini dapat terlihat dari indikator kekuatan yang lebih dominan dibandingkan kelemahan, dan indikator peluang yang lebih dominan dibandingkan dengan ancaman. Oleh karena itu, untuk memastikan unit bisnis perdagangan beras dapat beroperasi dengan baik, maka perlu menerapkan strategi-strategi yang tepat, yaitu memperluas pasar, meningkatkan kualitas gabah dan beras, meningkatkan kemitraan dengan petani, meningkatkan inovasi produk, meningkatkan promosi dan branding product, dan mempersiapkan sumber daya manusia yang terampil. Hasil evaluasi juga menunjukkan hasil yang sangat baik, dimana pada proses penyampaian materi, peserta mampu menerima materi dengan baik dan pada proses pendampingan peserta dapat memahami tata cara menyusun dokumen rencana bisnis yang baik dan benar, sehingga periode berikutnya diperkirakan pengelola sudah dapat menyusun

dokumen rencana bisnis secara mandiri. Oleh karena itu, dapat disimpulkan pula bahwa kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan dalam bentuk pendampingan penyusunan dokumen rencana bisnis pada unit usaha perdagangan beras di PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda) dapat memberikan kontribusi yang signifikan bagi pengelola unit usaha tersebut untuk dapat mengembangkan unit usaha lebih baik lagi.

Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement*)

Terima kasih diucapkan kepada Direktur PT. Aneka Usaha Kebumen Jaya (Perseroda), Kepala Bagian Perekonomian Setda Kabupaten Kebumen, Kepala Dinas Pertanian dan Pangan Kabupaten Kebumen, dan segenap pihak yang telah membantu dan mendukung kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan oleh tim ahli dari Program Studi Agribisnis, Universitas Putra Bangsa.

REFERENSI

- Abidin, M. Z. (2021). Analisis Business Plan Pelaku UMKM Di Kecamatan Mlarak. *Niqosiya: Journal of Economics and Business Research*, 1(2), 166–172. <https://doi.org/10.21154/niqosiya.v1i2.96>
- Badan Pusat Statistik. (2022). Produksi Padi dan Beras Menurut Kabupaten/Kota di Provinsi Jawa Tengah (Ton), 2019-2021. Retrieved April 16, 2023, from <https://jateng.bps.go.id/indicator/53/465/1/produksi-padi-dan-beras-menurut-kabupaten-kota-di-provinsi-jawa-tengah.html>
- Ekadjaja, M., & Djaja, T. C. (2022). Pelatihan SWOT Balanced Scorecard untuk Pengukuran Kinerja Industri Briket Arang. *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia*, 5(1), 208–217. <https://doi.org/10.24912/jbmi.v5i1.18289>
- Fauzi, R., Sulandjari, K., & Suhaeni, S. (2021). Analisis Kelayakan Finansial Usaha Penggilingan Padi “Wadah Rejeki” di Desa Sekarwangi Kecamatan Rawamerta Kabupaten Karawang. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 7(8), 523–531. <https://doi.org/10.5281/zenodo.5785399>
- Ginting, D. M. B. (2023). Penerapan Prinsip Business Judgement Rule dalam Melaksanakan Kegiatan Perkreditan dengan Menganut Prinsip Kehati-Hatian pada Kasus Kejahatan Perbankan di Indonesia. *Dharmasisya*, 2(3), 1153–1164.
- Irmayati, I., & Keri, I. (2021). Strategi Penerapan Business Plan dalam Meningkatkan Penjualan Menurut Perpektif Ekonomi Islam. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Syariah*, 1(2), 65–80. Retrieved from <https://mail.jurnal.iain-bone.ac.id/index.php/akunsyah/article/view/3023>.
- Ismail, A., Hardi, E. A., & Noor, F. (2022). Analisis Peran Badan Usaha Milik Daerah dalam Meningkatkan Pendapatan Asli Daerah (Studi pada PDAM Tirta Batanghari). *Digital Bisnis: Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen Dan E-Commerce*, 1(4), 20–34.
- Malik, I. (2020). Strategi Perencanaan dan Pengembangan Bisnis dalam Menghadapi Perdagangan Bebas Masyarakat Ekonomi ASEAN. *Negotium: Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 3(1), 39–61. <https://doi.org/10.29103/njiab.v3i1.3051>
- Noor, H. C. M., & Rahmasari, G. (2018). Esensi Perencanaan Bisnis yang Memadai Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Jurnal Abdimas BSI*, 1(3), 454–464. Retrieved from <http://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/abdimas/article/view/4112/2525>
- Prasada, I. Y. (2023). Upaya Peningkatan Rasa Ingin Tahu Siswa Tentang Penelitian Melalui Kegiatan Mini Research di Bidang Pertanian. *Jurnal Budiman*, 01(01), 41–49.
- Rini, M. W. K., Budiasa, I. W., & Widhianthini, W. (2021). Studi Kelayakan Investasi Pabrik Penggilingan Padi Terintegrasi (Integrated Rice Processing Plant / IRPP) di Kabupaten Badung. *Jurnal Manajemen Agribisnis*, 9(1), 235–248.
- Saferi, R., Yanto, A., Zuhairi, Z., & Putra, Y. (2022). Evaluasi dan Pengembangan Desain Alat



- Penggiling Padi. *Jurnal Teknik Mesin*, 12(2), 138–147.
- Setiawan, Y., & Salira, B. (2020). Model resource sharing dan kinerja manajemen sarana dan prasarana. *Journal of Business Management Education*, 5(3), 66–73.
- Soelaiman, L. (2021). Pendampingan Rencana Bisnis Guna Pengembangan Usaha Kuliner Jajanan Tradisional Khas Jambi. *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia*, 4(3), 616–622. <https://doi.org/10.24912/jbmi.v4i3.13294>
- Sudarnadi, I. W. A., Candiasa, I. M., & Setemen, K. (2022). Perencanaan Strategis Sistem Informasi dan Teknologi Informasi dengan Analisis SWOT Balance Scorecard pada Inspektoral Kota Denpasar. *Jurnal Nasional Pendidikan Teknik Informatika: Janapati*, 11(3), 226–236.
- Suseno, B. D., Yusuf, F. A., Hidayat, S., & Surani, D. (2021). *Inovasi Resource Sharing: Solusi Mengurangi Tingginya Pengangguran Secara Berkelanjutan* (Edisi Pert). Banten: Desanta Muliavisitama.
- Sutriyawan, A., & Sari, I. P. (2020). Perbedaan Focus Group Discussion dan Brainstorming terhadap Pencegahan Bullying di Sekolah Menengah Pertama Negeri 2 Karangtengah. *Jurnal Kesehatan*, 3(1), 38–48.
- Waluyati, M. (2020). Penerapan Fokus Group Discussion (FGD) untuk Meningkatkan Kemampuan Memanfaatkan Lingkungan sebagai Sumber Belajar. *Jurnal Edutech Undiksha*, 8(1), 80–91. <https://doi.org/10.23887/jeu.v8i1.27089>
- Wijoyo, S., & Mashuri, M. A. (2021). Peningkatan Kinerja BUMD Provinsi Jawa Timur dalam Perspektif Ability, Motivation, Oportunity. *Inovasi*, 17(1), 10–18. Retrieved from <http://journal.feb.unmul.ac.id/index.php/INOVASI>