



Inovasi Penyusunan Bisnis Plan bagi UMKM

Rizqon Jamil Farhas¹, Fakhri Rabialdy², Zulfan Ependi³, Silvia Ghiska Khairina⁴, Yuri Nur Alamsyah⁵
Universitas Pahlawan Tuanku Tambusai, Indonesia^{1,2,3,4,5}

E-mail : rizqonjamil@universitaspahlawan.ac.id¹, fakhrirabialdy@universitaspahlawan.ac.id²,
silviaghiska24@gmail.com³, yurinuralamsyah11@gmail.com⁵

Abstrak

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) menghadapi berbagai tantangan yang menghambat perkembangan usaha mereka, terutama dalam aspek permodalan. Salah satu faktor utama yang menghambat UMKM mendapatkan pendanaan adalah kurangnya pemahaman dalam menyusun bisnis plan yang baik dan bernilai tambah. Pelatihan ini, bertujuan dapat meningkatkan daya saing mereka dan lebih siap dalam mendapat akses pendanaan melalui penyusunan bisnis plan yang baik. Program pengabdian masyarakat dilaksanakan di Aula Universitas Pahlawan Tuanku Tambusai dengan melibatkan pelaku UMKM dan Mahasiswa menggunakan metode workshop interaktif, simulasi penyusunan bisnis plan, pendampingan dan mentorin dan simulasi presentasi investor. Hasil pengabdian kepada Masyarakat menunjukkan masing-masing peserta sangat menggambarkan ketertarikan UMKM untuk meningkatkan kembali perusahaan kearah yang lebih baik melalui kemampuan penulisan bisnis plan dan komunikasi skill dalam presentasi bisnis. Berdasarkan kuesioner yang disebar kepada seluruh peserta, 56% Sangat Setuju (ST) bahwa pelatihan ini memiliki manfaat dalam pengembangan usaha mereka. Jika dirinci sebanyak 10 orang menyatakan sangat setuju, 14 orang menyatakan setuju dan 1 orang menyatakan netral. Pelatihan ini juga menambah wawasan dan pengetahuan pelaku UMKM dengan angka 60% sangat setuju (ST) dan 40% setuju (S). Kesimpulan kegiatan pengabdian kepada masyarakat terkait inovasi dalam penyusunan bisnis plan memiliki dampak yang signifikan dalam meningkatkan daya saing UMKM dan pelaku usaha lainnya. Dengan memanfaatkan teknologi seperti kecerdasan buatan (AI), *Big data analytics*, dan *google trends*, pelaku UMKM dapat Menyusun rencana bisnis yang lebih berbasis data, akurat dan sesuai dengan tren pasar. Selain itu, pelatihan ini tidak hanya membantu dalam pembuatan dokumen bisnis yang lebih menarik bagi investor, tetapi juga meingkatkan literasi digital peserta sehingga mereka lebih siap menghadapi tantangan bisnis di era digital.

Kata Kunci: UMKM, bisnis plan, inovasi.

Abstract

Micro, Small and Medium Enterprises face various challenges that hinder the development of their businesses, especially in terms of capital. One of the main factors that hinders MSMEs from obtaining funding is the lack of understanding in preparing a good and value-added business plan. This training aims to increase their competitiveness and be more prepared to gain access to funding through the preparation of a good business plan. The community service program was carried out in the Pahlawan Tuanku Tambusai University Hall by involving MSME actors and students using interactive workshop methods, business plan preparation simulations, assistance and mentoring and investor presentation simulations. The results of community service showed that each participant greatly illustrated the interest of MSMEs in improving their companies towards a better direction through business plan writing skills and communication skills in business presentations. Based on the questionnaire distributed to all participants, 56% Strongly Agree (ST) that this training has benefits in business development if detailed as many as 10 people stated strongly agree, 14 people stated agree and 1 person stated neutral. This training also increases the insight and knowledge of MSME actors with 60% strongly agree (ST) and 40% agree (S). The conclusion of community service activities related to innovation in preparing business plans has a significant impact on increasing the competitiveness of MSMEs and other business actors. By utilizing technologies such as artificial intelligence (AI), Big Data Analytics, and Google Trends, MSME actors can prepare business plans that are more data-based, accurate and in line with market trends. In addition, this training not only helps in creating business documents that are more attractive to investors, but also increases the digital literacy of participants so that they are better prepared to face business challenges in the digital era.

Keywords: MSMEs, Business Plan, innovation.

Copyright (c) 2025 Rizqon Jamil Farhas, Fakhri Rabialdy, Zulfan Ependi, Silvia Ghiska Khairina, Yuri Nur Alamsyah

✉ Corresponding author

Address : Pekanbaru

Email : rizqonjamil@universitaspahlawan.ac.id

DOI : <https://doi.org/10.31004/abdidas.v6i1.1115>

ISSN 2721- 9224 (Media Cetak)

ISSN 2721- 9216 (Media Online)

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Provinsi Riau memiliki peran strategis dalam perekonomian daerah. Berdasarkan data terbaru, terdapat 277.000 UMKM yang terdaftar, dengan 26.684 pelaku usaha berada di Kota Pekanbaru (BPS Riau, 2023). UMKM berkontribusi besar dalam penciptaan lapangan kerja, peningkatan kesejahteraan Masyarakat, serta pertumbuhan ekonomi daerah (Elyta & Muhammad, 2021). Namun, banyak UMKM menghadapi berbagai tantangan yang menghambat perkembangan usaha mereka, terutama dalam aspek permodalan, strategi bisnis dan literasi keuangan (Sumba-Bustamante et al., 2024).

Salah satu faktor utama yang menghambat UMKM mendapatkan pendanaan adalah kurangnya pemahaman dalam menyusun bisnis plan yang baik dan bernilai tambah. Banyak pelaku UMKM yang tidak memiliki rencana bisnis yang sistematis dan menarik bagi investor atau lembaga pembiayaan (Juwita et al., 2024). Selain itu, kurangnya pemanfaatan teknologi dalam Menyusun proposal bisnis semakin memperburuk kondisi ini, mengingat tren digitalisasi saat ini sangat mempengaruhi daya saing usaha.

Disisi lain, banyak pelaku UMKM yang belum memahami pentingnya *Pitch Deck* sebagai alat komunikasi bisnis yang efektif dalam menarik minat investor. Oleh karena itu, diperlukan pelatihan khusus yang dapat membekali pelaku UMKM dengan keterampilan dalam Menyusun proposal bisnis yang efektif, menarik, serta berbasis teknologi digital. Dengan adanya pelatihan ini, diharapkan UMKM di Provinsi Riau

dapat meningkatkan daya saing mereka dan lebih siap dalam mendapat akses pendanaan.

METODE

Metode pelaksanaan pada kegiatan ini dilakukan dengan memberikan materi-materi dari hasil riset terkait dengan studi kelayakan bisnis dan sistematika penulisan bisnis plan. tahapan atau langkah-langkah dalam melaksanakan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan digambarkan dalam tahapan berikut :

1. *Workshop* interaktif

Workshop penyusunan bisnis plan untuk UMKM berupa materi yang disampaikan untuk fokus pada pemahaman praktis dan relevan dengan kebutuhan usaha para peserta. *Workshop* dimulai dengan pengantar tentang apa itu bisnis plan, manfaatnya, dan mengapa hal ini penting bagi UMKM, dijelaskan pula struktur utama bisnis plan, seperti *Executive Summary*, analisis pasar, strategi pemasaran, perencanaan operasional, dan proyeksi keuangan. Selanjutnya, peserta diberikan pemahaman untuk melakukan analisis situasi usaha mereka, dimulai dengan pengenalan SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) untuk mengidentifikasi posisi usaha mereka di pasar. Pentingnya analisis pelanggan, pesaing, dan kebutuhan pasar juga dijelaskan untuk membantu mereka memahami peluang dan risiko bisnis secara lebih baik.

2. Simulasi Penyusunan Bisnis Plan

Saat simulasi penyusunan bisnis plan untuk mitra UMKM, berbagai kegiatan dilakukan secara sistematis dan praktis untuk memastikan

peserta dapat memahami serta menerapkan langkah-langkah penyusunan rencana bisnis. Simulasi dimulai dengan membimbing peserta untuk membuat *Executive Summary* singkat, yaitu menggambarkan profil usaha mereka secara jelas, meliputi visi, misi, produk atau jasa utama, dan tujuan usaha dalam jangka pendek. Kemudian, peserta diarahkan untuk melakukan *analisis pasar*, seperti mengidentifikasi pesaing, memahami karakteristik pelanggan, dan menentukan keunggulan produk atau jasa mereka (*unique selling proposition*). Setelah itu, mereka menyusun strategi pemasaran, mencakup pemilihan platform promosi yang sesuai (*offline* atau *online*) dan perencanaan anggaran pemasaran sederhana.

3. Pendampingan dan mentoring

Pada saat sesi mentoring penyusunan bisnis plan untuk UMKM, fokus utama adalah memberikan bimbingan secara personal dan mendalam sesuai kebutuhan masing-masing peserta. Sesi dimulai dengan diskusi individual untuk menggali informasi tentang latar belakang usaha, tantangan yang dihadapi, dan tujuan yang ingin dicapai oleh mitra UMKM. Mentor kemudian membantu peserta merevisi atau menyempurnakan bagian tertentu dari bisnis plan mereka, seperti memperjelas *Executive Summary*, melakukan analisis pasar yang lebih terarah, atau menyusun strategi pemasaran yang lebih relevan dengan kondisi usaha mereka. Dalam sesi ini, mentor juga memberikan masukan praktis berdasarkan pengalaman nyata atau studi kasus, serta menawarkan solusi atas permasalahan spesifik yang dihadapi peserta, seperti kesulitan

menentukan target pasar atau kendala dalam perencanaan operasional.

4. Simulasi Presentasi Bisnis (*Pitch Deck*).

Simulasi presentasi bisnis merupakan metode lanjutan yang bertujuan untuk melatih peserta UMKM dalam menyampaikan rencana bisnis mereka secara profesional dan meyakinkan. Pada tahap ini, peserta diminta untuk mempersiapkan materi presentasi berdasarkan bisnis plan yang telah mereka susun, mencakup *Executive Summary*, analisis pasar, strategi pemasaran, rencana operasional, dan proyeksi keuangan. Simulasi dimulai dengan peserta mempresentasikan rencana bisnis mereka di hadapan mentor dan peserta lain, mensimulasikan suasana seperti saat menghadapi calon investor, mitra usaha, atau lembaga pendanaan. Fokus dalam simulasi ini adalah mengembangkan kemampuan komunikasi peserta, termasuk cara menyampaikan poin-poin penting secara jelas, terstruktur, dan menarik perhatian audiens.

Metode-metode di atas dirancang untuk memberikan pendampingan yang komprehensif dan sistematis kepada UMKM dalam menyusun, mempresentasikan, dan mengimplementasikan rencana bisnis mereka secara efektif. Tujuannya adalah memberdayakan pelaku UMKM agar memiliki pemahaman yang lebih baik tentang bisnis mereka, mengenali peluang dan tantangan, serta mampu membuat strategi yang terstruktur untuk mencapai tujuan usaha. Dengan metode ini, pelaku UMKM tidak hanya belajar teori, tetapi juga mendapatkan pengalaman praktis melalui simulasi, diskusi, dan mentoring, yang membantu

mereka meningkatkan keterampilan manajerial, pemasaran, dan keuangan.

Metode simulasi penyusunan bisnis plan, workshop, mentoring, dan simulasi presentasi bisnis dirancang untuk melibatkan pelaku UMKM secara aktif sehingga mereka dapat memahami proses bisnis secara menyeluruh. Selain itu, metode ini bertujuan meningkatkan kepercayaan diri pelaku UMKM dalam mengembangkan usaha mereka, mempresentasikan ide-ide mereka di hadapan pihak eksternal seperti investor atau mitra, serta mengambil keputusan bisnis yang strategis. Pendekatan ini juga membantu memastikan bahwa rencana bisnis yang dihasilkan sesuai dengan kebutuhan pasar dan kondisi usaha mereka, sehingga dapat mendukung pertumbuhan usaha yang lebih berkelanjutan dan berdaya saing.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan permasalahan mitra, sasaran pengabdian masyarakat ini berfokus kepada peningkatan kemampuan UMKM dalam Menyusun proposal bisnis plan sebagai upaya pengembangan usaha dan produksi. Objek PkM adalah UMKM Binaan Universitas Pahlawan Tuanku Tambusai. Pelatihan dilakukan selama 1 (satu) hari dengan jumlah peserta pelatihan sebanyak 25 orang. Pelatihan berjalan dengan baik dan lancar sesuai dengan yang diharapkan. Partisipasi dari masing-masing peserta sangat menggambarkan ketertarikan UMKM untuk meningkatkan kembali perusahaan kearah yang lebih baik melalui kemampuan penulisan bisnis plan dan komunikasi skill dalam presentasi bisnis. Berdasarkan kuesioner yang disebar kepada

seluruh peserta, 56% Sangat Setuju (ST) bahwa pelatihan ini memiliki manfaat dalam pengembangan usaha jika dirinci sebanyak 10 orang menyatakan sangat setuju, 14 orang menyatakan setuju dan 1 orang menyatakan netral. Pelatihan ini juga menambah wawasan dan pengetahuan pelaku UMKM dengan angka 60% sangat setuju (ST) dan 40% setuju (S).



Grafik1. Manfaat pelatihan penyusunan bisnis plan dalam pengembangan UMKM



Grafik 2. Manfaat pelatihan dalam menambah wawasan dan pengetahuan peserta terkait bisnis plan

PEMBAHASAN

Bisnis plan sangat penting bagi UMKM karena berfungsi sebagai panduan strategis dalam menetapkan tujuan jangka pendek dan jangka panjang serta strategi pencapaiannya (Vazquez,

Gonzales, Morel, 2023). Dengan adanya bisnis plan, pelaku usaha dapat menarik minat investor dan lembaga keuangan, karena mereka lebih tertarik untuk mendandai bisnis yang memiliki perencanaan yang jelas, termasuk analisis pasar, strategi pemasaran, serta proyeksi keuangan yang matang. Selain itu, bisnis plan juga membantu UMKM dalam pengambilan Keputusan yang lebih terarah dan berbasis data, sehingga mengurangi risiko Keputusan yang hanya didasarkan pada intuisi semata.

Lebih jauh, bisnis plan memungkinkan UMKM mengidentifikasi risiko dan peluang melalui analisis SWOT, yang membantu mereka memahami tantangan serta potensi dalam industri yang mereka geluti (Botha & Robertson, 2014). Selain itu, rencana bisnis yang baik berkontribusi pada efisiensi operasional dengan membantu pemilik usaha mengalokasikan sumber daya secara optimal dan meningkatkan produktifitas. Dari sisi kredibilitas, UMKM yang memiliki bisnis plan professional akan lebih dipercaya oleh pelanggan, mitra bisnis, maupun lembaga keuangan, karena menunjukkan keseriusan dan komitmen UMKM dalam menjalankan usaha (Hasni, 2021).

Tak hanya itu, dalam menghadapi dinamika bisnis yang terus berkembang bisnis plan yang fleksibel memungkinkan UMKM untuk beradaptasi terhadap perubahan pasar dan tren industri dengan lebih mudah. Oleh karena itu, memiliki bisnis plan yang baik bukan hanya menjadi kebutuhan, tetapi juga faktor kunci bagi keberlangsungan dan pertumbuhan UMKM ditengah persaingan bisnis yang semakin ketat.

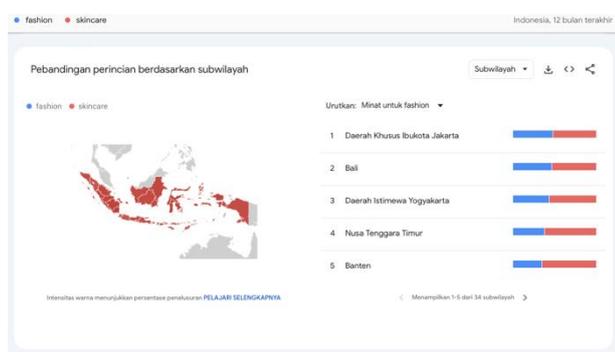
Selanjutnya, selain manfaat business plan bagi UMKM, dalam pelatihan ini juga diberikan materi terkait sistematika penulisan bisnis plan yang komprehensif.

Selanjutnya, pemanfaatan teknologi dalam memperoleh data untuk penyusunan bisnis plan telah menjadi elemen krusial dalam meningkatkan akurasi analisis pasar, perencanaan strategi, serta optimalisasi operasional bisnis. Berbagai teknologi seperti kecerdasan buatan (AI), *Google trends*, *big data analytics*, dan *social media analytics* telah membuka peluang bagi UMKM untuk memahami tren industry, perilaku konsumen, serta peluang bisnis dengan lebih efektif (Kumar, Jyoti, Thakur, 2024).

Kecerdasan buatan (AI) memiliki peran penting dalam analisis pasar dan perencanaan bisnis (Huang & Rust, 2021). AI mampu mengolah data dari berbagai sumber, seperti media social, ulasan pelanggan dan transaksi penjualan untuk mengidentifikasi pola perilaku konsumen serta preferensi pasar. Dengan teknologi ini, UMKM dapat melakukan segmentasi pasar secara otomatis, memungkinkan mereka menargetkan pelanggan yang lebih potensial. Selain itu, AI juga dapat digunakan dalam chatbot untuk meningkatkan layanan pelanggan, sekaligus mengumpulkan data interaksi pelanggan yang berguna dalam strategi pemasaran dan pengembangan produk (Nicolescu, 2022).

Selain AI, *Google trends* menjadi alat yang sangat berguna dalam memahami dinamika pasar secara real time. Dengan fitur analisis tren pencarian, UMKM dapat mengidentifikasi Tingkat minat masyarakat terhadap suatu produk atau

layanan diberbagai wilayah dan periode waktu tertentu. Data ini dapat digunakan untuk menentukan strategi pemasaran, memahami pola musiman dalam permintaan, serta memilih kata kunci yang optimal untuk meningkatkan visibilitas bisnis dalam strategi *digital marketing* (Tochukwu Ignatius Ijomah et al., 2024).



Gambar 3. Contoh Penggunaan *Google Trends* dalam penyusunan bisnis plan.

Teknologi *big data analytics* juga memainkan peran penting dalam perencanaan keuangan dan operasional. Dengan memanfaatkan data dalam jumlah besar, UMKM dapat melakukan prediksi permintaan pasar, mengoptimalkan harga produk berdasarkan analisis harga kompetitor, serta memilih lokasi bisnis yang strategis dengan bantuan data geospasial. Analisis *big data* juga memungkinkan Perusahaan untuk mengurangi risiko stok berlebih atau kekurangan stok dengan membuat prediksi berbasis data historis.

Tak hanya itu, *social media analytics* menjadi alat penting bagi UMKM dalam memahami efektivitas strategi pemasaran mereka. Platform seperti *Facebook Audience Insights* dan *Instagram Analytics* memungkinkan bisnis untuk menganalisis engagement pelanggan, menentukan

target audiens berdasarkan usia, lokasi dan minat, serta mengidentifikasi waktu terbaik untuk memposting konten pemasaran. Data ini membantu bisnis dalam merancang kampanye digital yang lebih relevan dan berbasis data untuk meningkatkan konversi penjualan.

Secara keseluruhan, pemanfaatan inovasi teknologi seperti *AI*, *Google trends*, *Big data* dan *Social media analytics* memungkinkan UMKM untuk Menyusun business plan yang lebih berbasis data dan adaptif terhadap perubahan pasar. Dengan mengintegrasikan teknologi ini, UMKM dapat meningkatkan daya saing, memahami tren industri secara lebih komprehensif, serta mengoptimalkan strategi bisnis mereka secara lebih akurat. Seiring perkembangan teknologi yang semakin pesat, integrasi alat digital dalam proses perencanaan bisnis menjadi semakin penting untuk mencapai keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis yang lebih baik.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih disampaikan kepada Pusat Pelatihan Kewirausahaan Universitas Pahlawan Tuanku Tambusai yang telah memberikan kesempatan dan wadah bagi UMKM untuk terus meningkatkan kapasitas pelaku usaha dalam bentuk pelatihan sebagai upaya pengembangan UMKM binaan khususnya UMKM Kabupaten Kampar.

SIMPULAN

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian kepada masyarakat terkait inovasi dalam penyusunan bisnis plan memiliki dampak yang

signifikan dalam meningkatkan daya saing UMKM dan pelaku usaha lainnya. Dengan memanfaatkan teknologi seperti kecerdasan buatan (AI), *Big data analytics*, dan *google trends*, pelaku UMKM dapat Menyusun rencana bisnis yang lebih berbasis data, akurat dan sesuai dengan tren pasar. Selain itu, pelatihan inisiatif tidak hanya membantu dalam pembuatan dokumen bisnis yang lebih menarik bagi investor, tetapi juga meningkatkan literasi digital peserta sehingga mereka lebih siap menghadapi tantangan bisnis di era digital.

Kegiatan pelatihan ini dapat dikembangkan lebih lanjut dengan membangun platform daring yang menyediakan akses mudah ke template bisnis plan, alat analisis pasar berbasis AI, serta forum diskusi dan mentoring dengan ahli bisnis. Selain itu, perlu adanya kolaborasi yang lebih luas dengan pemerintah daerah, akademisi, dan lembaga keuangan untuk memastikan keberlanjutan program dan memberika. Dukungan lanjutan bagi peserta, seperti pendampingan bisnis dan akses permodalan. Dengan demikian, inovasi dalam penyusunan business plan tidak hanya menjadi solusi jangka pendek, tetapi juga dapat menciptakan ekosistem bisnis yang lebih adaptif dan berkelanjutan bagi UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Botha, M., & Robertson, C. L. (2014). *P Otential E Ntrepreneurs ' A Ssessment Of O Pportunities*. 17(3), 249–265.
- Elyta, R., & Muhammad, A. (2021). *Development Of Micro Enterprises Through The Assistance Of Business Actors: Case Study On Micro Business Assistance In Bintan Regency, Riau Islands, Indonesia*. <https://doi.org/10.4108/Eai.24-9-2021.2314665>
- Hasni. (2021). Konsep Business Plan Untuk Usaha Mikro Kecil Menengah. *Al-Iqtishad: Jurnal Ekonomi*, 13(2), 6.
- Huang, M. H., & Rust, R. T. (2021). A Strategic Framework For Artificial Intelligence In Marketing. *Journal Of The Academy Of Marketing Science*, 49(1), 30–50. <https://doi.org/10.1007/S11747-020-00749-9>
- Juwita, R., Sari, M. A., Ingriyani, L., Maris, A. W. I., Warsini, S., & Aminah, I. (2024). Business Plan For Business Development And Financing Opportunities For (Micro) Small And Medium Enterprises. *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (Jipemas)*, 7(1), 154–167. <https://doi.org/10.33474/Jipemas.V7i1.19499>
- Kumar, Jyoti, Thakur, K. (2024). Assessing The Impact Of Digitalization On Msmes Performance. *International Journal For Multidisciplinary Research (Ijfnr)*, 6(5), 864–870. <https://doi.org/10.14569/Ijacsa.2024.0150687>
- Nicolescu, T. (2022). Human-Computer Interaction In Customer Service: The Experience With Ai Chatbots-A Systematic Literature Review. *Mdpi*, 11, 1–11.
- Sumba-Bustamante, R. Y., Cantos-Figueroa, M. De L., Santistevan-Villacreses, K. L., Soledispa-Rodríguez, X. E., Nieves-Lizárraga, D. O., Cervantes-Martínez, L., Ultreras-Rodríguez, A., Olgúin-Martínez, C. M., Triana-García, R. W., Delgado, D. R., Valencia-Ortiz, D., & Rincón-Guio, C. (2024). Strategic Model For Strengthening Smes: An Empirical Study Based On Porter's Five Forces. *Journal Of Infrastructure, Policy And Development*, 8(10), 1–22. <https://doi.org/10.24294/Jipd.V8i10.6435>
- Tochukwu Ignatius Ijomah, Courage Idemudia, Nsiong Louis Eyo-Udo, & Kikelomo Fadilat Anjorin. (2024). Innovative Digital Marketing Strategies For Smes: Driving Competitive Advantage And Sustainable Growth. *International Journal Of*

120 *Inovasi Penyusunan Bisnis Plan bagi UMKM – Rizqon Jamil Farhas, Fakhri Rabialdy, Zulfan Ependi, Silvia Ghiska Khairina, Yuri Nur Alamsyah*
DOI: <https://doi.org/10.31004/abdidas.v6i1.1115>

Management & Entrepreneurship Research,
6(7), 2173–2188.
<https://doi.org/10.51594/Ijmer.V6i7.1265>

Vazquez, Gonzales, Morel, S. (2023). Importance Of Implementing A Business Plan In Companies. *Ganero*, 04, 812–827.