

MOTIVASI PERENCANAAN BISNIS SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN OPTIMISME PELAJAR

Ika Fitriyani*, Elly Karmeli, Novikadewi Sumbawati

Fakultas Ekonomi dan Manajemen Universitas Samawa

*E-mail: ikaekonomi@gmail.com

ABSTRAK

Pengabdian ini berjudul Motivasi Perencanaan Bisnis Sebagai Upaya Meningkatkan Optimisme Pelajar Di Usaha Roti Baakar Khas Bandung Di Sumbawa Besar. Metode yang digunakan adalah dalam bentuk bermula dari penyampaian materi atau pendampingan dosen Pembina keuangan pemasaran dan kewirausahaan kepada mahasiswa mahasiswa yang terlibat dalam kegiatan ini yaitu sebanyak 24 orang. Setelah itu Tanya jawab interaktif antara mahasiswa dengan pelaku usaha. kesimpulan dari pengabdian ini adalah mahasiswa mempunyai banyak pengalaman dan antusias serta motivasi yang tinggi dalam membangun usaha baru, mengembangkan serta mempertahankan usaha yang digelutinya berdasarkan pengalaman dari pelaku usaha maupun teori mengenai perencanaan keuangan, strategi pemasaran serta kewirausahaan. Adanya pemberian materi sebagai kajian teori dalam memperdalam ilmu telah direlaskan dengan kegiatan praktek oleh pelaku usaha yang senantiasa memberikan support dan arahan kepada mahasiswa/pelajar supaya memiliki sikap optimism dalam menjalankan usaha, kesimpulan pada kegiatan ini adalah mahasiswa maupun pelaku usaha sudah memahami tetapi belum maksimal tentang motivasi bisnis di masa pandemic hanya mengetahui dasarnya saja mengenai kewirausahaan belum menembus ke arah globalisasi atau pemasaran digital dikalangan UMKM serta saran dari pengabdian ini adalah pelaku UMKM perlu mendapatkan bimbingan teknis tentang kelayakan usaha dan konsep kewirausahaan yang efektif sehingga atas dasar itu perencanaan keberhasilan keuangan rumah tangga/keluarga menjadi sehat dan lebih baik dari sebelumnya terutama pada konsep manajemen strategi bisnis.

Kata Kunci: Motivasi, Optimisme, Pelajar dan Pelaku Usaha

PENDAHULUAN

Seiring dengan perkembangan zaman dan teknologi sekarang ini dampak *pandemic* masih terus dirasakan oleh seluruh lapisan masyarakat. Khususnya para pekerja yang kehilangan pekerjaan dan masyarakat yang kehilangan kesempatan membuka usaha baru. Di tengah situasi ini perlu motivasi untuk diberikan kepada masyarakat agar tetap membangun optimisme di masa sulit. Inilah tujuan pemberian sosialisasi mahasiswa-mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Manajemen untuk terjun langsung ke pelaku usaha bisnis yang sampai sekarang masih tetap bertahan di kondisi pandemic. Sehingga kegiatan ini mendorong sikap optimisme pelajar atau mahasiswa untuk terus berpacu diri dalam memulai usaha dan mengemabngkan usaha mereka meskipun mereka sedang kuliah. Motivasi bertujuan untuk memberikan semangat dan harapan kepada mahasiswa/pelajar bahwasannya mereka pasti bisa dan terus bangkit tanpa putus kuliah dalam meningkatkan ekonomi dan kesejahteraan keluarga. Oleh karena itu kegiatan pengabdian dengan tema “ Motivasi Perencanaan Bisnis Sebagai Upaya Meningkatkan Optimisme Pelajar menjadi pengetahuan dan ketrampilan mereka untuk terus berlatih diri dalam mempertahankan usaha, mengembangkan usaha bahkan memulai usaha baru.

Beberapa hal yang disampaikan dalam sosialisasi tersebut adalah Masyarakat perlu mengetahui tentang dampak pandemi terhadap resesi ekonomi dan skala lingkungnya, Masyarakat perlu tahu kondisi yang sebenarnya operasi usaha di masa pandemi, masyarakat juga perlu tahu bagaimana kondisi sebenarnya dunia kerja selama masa pandemi, masyarakat perlu mengetahui sikap yang benar dan positif terhadap krisis ekonomi dan masyarakat perlu menyadari peluang-peluang usaha, khususnya bisnis online, pada masa *pandemic* ini. Memulai bisnis baru maupun meningkatkan usaha tidak semudah yang dipikirkan apalagi di masa pandemic. Namun kebutuhan ekonomi dan kesejahteraan keluarga menjadi pondasi utama untuk bangkit merencanakan bisnis. Adanya bisnis/usaha telah memberi peluang bahwa keuangan rumah tangga mudah di kelola dengan baik. Jika pengelolaan keuangan rumah tangga/keluarga berjalan dengan baik maka beruntunglah anggota keluarga, namun jika salah kelola maka bersiap-siap

mengalami masalah keuangan. Bendahara, keluarga/rumah tangga didorong untuk lebih kreatif dan hati-hati dalam soal ini, karena keberlangsungan rumah tangga tergantung dari pintarnya mereka mengatur uang. Pengelolaan uang yang lemah dapat mempengaruhi perilaku konsumen sedemikian rupa sehingga membuat mereka lebih peka terhadap krisis keuangan (Kamini, 2019).

Adanya sikap disiplin seseorang dalam merencanakan dan mengelola keuangan baik pemasukan dan pengeluarannya adalah solusi bijak kesuksesan rumah tangga/keluarga. (OJK, 2014). Pada saat mahasiswa mengamati pelaku usaha bisnis yang berdagang di Depan Jalan rata-rata permasalahan yang dijumpai adalah kurangnya pengetahuan dan ketrampilan yang dimiliki tentang kewirausahaan. Motivasi mereka untuk mendapatkan secara teori tentang kewirausahaan sangat antusias sekali. Pada kegiatan tema ini bermanfaat bagi masyarakat/pelaku usaha untuk mendengarkan informasi dari mahasiswa-mahasiswa berprestasi tentang KEWIRAUSAHAAN, pendampingan ini melalui sosialisasi kepada ibu dosen Pembina Elly Karmely SE.,ME. Hasil sosialisasi mahasiswa terhadap dosen Pembina telah mendapat respon banyak oleh pelaku usaha karena telah mendapat banyak pengetahuan dan menerima modul Tips/startegi Kewirausahaan. Di sisi lainnya mahasiswa semangat mendengarkan dan mengamati kesuksesan mereka dalam mengembangkan usaha maupun memulai usaha sehingga mahasiswa pelajar yakin dan optimisme untuk bisa menjalankan kebutuhan ekonomi keluarga menjadi lebih baik dari sebelumnya.

Keberhasilan Pelaku usaha tersebut telah memiliki banyak pelanggan ke berbagai wilayah desa di Kabupaten Sumbawa Di antaranya sekitar Sumbawa, Moyo, Labuan Badas, Lempe dan sekitarnya. Startegi pemasaraan dalam mengembangkan pelanggan atau konsumen telah berdampak positif pada keuntungan atau omzet yang dimiliki pelaku usaha. pelajar/mahasiswa pada saat pengamatan ke lapangan telah menyampaikan teori Peluang Pemasaran Yang Efektif dan Efisien. Teori ini sekilas disampaikan selama kurang lebih 1 jam. Teori yang diberikan oleh Ibu Novikadewi Sumbawati, SE.,MM selaku dosen Pembina Pemasaran ini telah direspon baik oleh mahasiswa sehingga memotivasi diri mereka untuk terus berlatih dan bangkit merencanakan bisnis meskipun dengan modal minim bahkan tanpa modal.

Tujuan lainnya kegiatan Pengabdian ini adalah untuk memberikan arahan dan pengetahuan tentang keuangan rumah tangga khususnya ibu-ibu rumah tangga. Pada kegiatan pengabdian ini, penulis memberikan modul pengelolaan keuangan. Modul ini memberikan informasi tentang inti dari pengelolaan keuangan rumah tangga skala prioritas dan anggaran belanja rumah tangga. Adapun Modul ini dipeoleh dari Dosen Pembina Manajemen Keuangan yaitu Ibu Ika Fitriyani, SE.,MM. Capaian dari kegiatan ini akan menambah informasi bagi masyarakat pada umumnya terutama kaum pelajar/mahasiswa untuk merencanakan bisnis mereka ke depannya menjadi lebih baik, bersikap lebih bijaksana dalam mengelola keuangan rumah tangga/keluarga sehingga dapat terhindar dari pemborosan atau hutang yang berkepanjangan dengan situasi sekarang ini masih dalam pandemic corona covid 19.

Kegiatan ini sebelumnya pernah disampaikan lewat forum mahasiswa keuangan dan perbankan Fakultas Ekonomi dan Manajemen Universitas Samawa 20 April 2021 tentang berbagi pengetahuan tentang bijak mengelola keuangan rumah tangga, alhasil mahasiswa-mahasiswa tersebut antusias dalam memperoleh pengetahuan dan informasi bidang keuangan. Melalui WatshapGroup softcopy Perencanaan dan Pengelolaan Keuangan dishare kepada mereka. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian ini memiliki tujuan yaitu memberikan sumber pengetahuan dan menambah informasi sehingga dengan demikian akan ada efisiensi dari pengeluaran keluarga yang dapat digunakan untuk berinvestasi dan menabung. Menurut Kajian Literatur Yulianti dan Silvi (2013) bahwa pengetahuan dan pengalaman mengelola keuangan memiliki pengaruh terhadap perilaku perencanaan investasi keuanangan keluarga. Secara teori manajemen keuangan dapat diartikan sebagai bentuk aktivitas yang berkaitan dengan perolehan, pendanaan dan pengelolaan untuk mencapai tujuan yang sudah ditetapkan (Shaferi dan Handayani, 2014) sedangkan Hartati, 2014 menjelaskan bahwa seluruh aktivitas/proses tersebut dilaksanakan hanya demi memaksimalkan pendapatan dan meminimalkan biaya.

METODE PELAKSSANAAAN KEGIATAN

Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah melakukan wawancara kepada pelaku usaha Roti Bakar Khas Bandung. Seputar pertanyaan yang di sampaikan mahasiswa kepada pelaku usaha dan karyawan yang bekerja. Peserta dalam pengabdian ini hanya dihadiri oleh beberapa dosen dan anggota kelompok mahasiswa yang terdiri dari 24 orang. Kegiatan wawancara di tempat usaha pelaku usaha dilakukan dengan menerapkan protocol kesehatan guna mengantisipasi pencegahan penularan Covid-19. Adapun Tahapan Metode Pelaksanaan Pada Masyarakat yaitu antara lain :

1. Analisa Situasi Masyarakat/Pelaku Usaha, tahap awal dalam menentukan pelaku usaha yang tepat dan tergolong berhasil bertahan hidup di masa Pandemi dan bahkan omzetnya meningkat sehingga langkah ini harus dilakukan secara efektif dan tepat sasaran. Semenjak bulan April sampai Juli 2021 pengamatan langsung mahasiswa kepada pelaku usaha dilakukan secara bertahap dan berkelanjutan. Sehingga Di Sumbawa besar pelaku usaha yang menjadi sasaran target yang tepat adalah Pelaku Usaha Roti Bakar Khas Bandung yang beralokasi di Jalan Garuda Sumbawa Besar.
2. Identifikasi Masalah, Hasil dari analisa situasi pelaku usaha/masyarakat tersebut kemudian diidentifikasi permasalahannya. Pada tahap ini diperoleh hasil informasi dan pengetahuan pelaku usaha dalam bidang perencanaan keuangan keluarga, relevansi teori dengan praktik Kewirausahaan serta peluang Startegi Pemasaran dalam bisnis di Masa Pandemi.
3. Pelaksanaan Kegiatan. Penetapan kegiatan ini dilakukan di mulai dari bulan April 2021 oleh sekelompok Mahasiswayang berjumlah 24 orang yang berasal dari Prodi Manajemen, Prodi Ekonomi Pembangunan dan Prodi Keuangan dan Perbankan. Dosen Pendamping dalam kegiatan ini difokuskan pada relavansi bidang keahlian dosen Pembina. Penetapan Waktu Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dilakukan selama 4 bulan, Di mulai dari monitoring pemberian materi Kewirausahaan, Keuangan dan Pemasaran oleh 24 orang kelompok sasaran kegiatan pengabdian dan ditambah pula oleh mahasiswa-mahasiswa lainnya di luar kelompok. Selanjutnya pengamatan pelaku usaha sesuai sasaran dan target sehingga dengan penetapan ini pelajar/mahasiswa memiliki motivasi yang kuat dan optimis dalam merencanakan bisnis. Adapun Penetapan tempat kegiatan ini berlangsung adalah di mulai dari ruang 1 FEM UNSA sebagai ruang tempat monitoring materi oleh dosen dosen pendamping, dan selanjutnya penetapan pelaku usaha di Sumbawa Besar.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dokumentasi kelompok dan responden:





Rencana Penganggaran Biaya

RAB FORMAT LAPORAN KEUANGAN ROTI BAKAR BANDUNG di LEMPEH

Total ketersediaan dan kebutuhan dana pengembangan

No	Nama kebutuhan	Ketersediaan (Rp)	Kebutuhan (Rp)
1	Bahan baku	-	Rp. 1.428.000
2	Alat bantu	Rp. 5.245.000	Rp. 1.200.000
Total		Rp. 5.245.000	Rp. 2.528.000

No	Nama Bahan Baku	Satuan	Sudah Tersedia		Kebutuhan	
			Kuantitas (Rp)	Nilai (Rp)	Kuantitas (Rp)	Nilai (Rp)
Bahan Baku Roti						
1	Terigu	Rp. 4.000/Kg	-	-	40 Kg	Rp. 160.000
2	Telur	Rp. 50.000/Tre	-	-	3 Tree	Rp. 150.000
3	Fermipan	Rp. 5.000/Bungkus	-	-	2 Bungkus	Rp. 10.000
4	Margarine	Rp. 20.000/Kg	-	-	2 Kg	Rp. 40.000
5	Garam	Rp. 10.000/Karung	-	-	1 Karung	Rp. 10.000
6	Gula	Rp. 13.000/Kg	-	-	20 Kg	Rp. 260.000
7	Susu Bubuk	Rp. 4.000/saset	-	-	12 saset	Rp. 48.000
8	Air	-	-	-	-	Rp. 100.000
Total		-	-	-	-	Rp. 778.000
Bahan Baku Roti Bakar						
1	Roti Tawar	-	-	-	-	Rp. 778.000
2	Margarin	Rp. 20.000/Kg	-	-	2 Kg	Rp. 40.000
3	Cokelat Mesis	Rp. 55.000/Kg	-	-	2 Kg	Rp. 110.000
4	Keju kraff	Rp. 21.000/Batang	-	-	10 Batang	Rp. 210.000
5	Selai Strawberi	Rp. 40.000/Kg	-	-	2 Kg	Rp. 80.000
6	Selai Nanas	Rp. 35.000/Kg	-	-	2 Kg	Rp. 70.000
7	Susu kental Manis	Rp. 14.000/Kaleng	-	-	10 Kaleng	Rp. 140.000
Total		-	-	-	-	Rp. 1.428.000

1. ALAT BANTU

No	Nama Alat Bantu	Satuan	Sudah Tersedia		Kebutuhan	
			Kuantitas (Rp)	Nilai (Rp)	Kuantitas (Rp)	Nilai (Rp)
1	Tabung gas	Rp. 400.000	-	-	2 buah	Rp. 800.000
2	Kompore Gas	Rp. 350.000	2 buah	Rp. 700.000	-	-
3	Pemanggang Roti	Rp. 750.000	2 buah	Rp. 1.500.000	-	-
4	Spatula	Rp. 20.000	2 buah	Rp. 40.000	-	-
5	Loyang	Rp. 15.000	4 buah	Rp. 60.000	-	-
6	Sendok	Rp. 15.000	1 lusin	Rp. 15.000	-	-
7	Serbet	Rp. 5.000	6 biji	Rp. 30.000	-	-
8	Pisau	Rp. 15.000	2 buah	Rp. 30.000	-	-
9	Penjepit	Rp. 15.000	2 buah	Rp. 30.000	-	-
10	Talenan	Rp. 30.000	4 buah	Rp. 120.000	-	-
11	Nampan	Rp. 25.000	4 buah	Rp. 100.000	-	-
12	Rombong	Rp. 2.500.000	1 buah	Rp. 2.500.000	-	-
13	Bungkusan Roti	Rp.100.000/pack	-	-	4 pack	Rp. 400.000
14	Tempat Selai	Rp. 20.000	4 buah	Rp. 80.000	-	-
15	Tempat Meses	Rp. 20.000	2 buah	Rp. 40.000	-	-
Total		-	-	Rp. 5.245.000	-	Rp. 1.200.000

Manajemen SWOTH Pengeolaan Bisnis Roti Khas Bandung adalah :

- **Strength (Kekuatan)**
Lebih higienis, berkualitas dan harga terjangkau, Pemasarannya bisa menjangkau seluruh lapisan kalangan masyarakat. Harga yang ditawarkan aman di kantong masyarakat dan Banyak varian rasa yang disediakan
- **Weakness (Kelemahan)**
Tidak memasarkan secara online sehingga masyarakat kurang mengetahui bisnis mereka padahal pada saat ini banyak sekali media social yang digunakan untuk usaha sehingga banyak yang mengetahui bisnis mereka.
- **Opportunities (Peluang)**
Memiliki banyak peminat dan Bisa membuka cabang dimana saja
- **Treaths (Ancaman)**
Terdapat banyak pesaing yang menjual produk serupa

Motivasi Perencanaan Bisnis Roti Bakar Khas Bandung

Tantangan maupun hambatan di lalui pada masa pandemic hingga sekarang ini. Terus berpacu diri untuk bangkit menjadi lebih baik dari sebelumnya menjadikan usaha ini terus bertahan. Gagasan ataupun ide terus berkembang mengikuti zaman agar dapat bersaing dengan pebisnis lainnya. Pembisnis Roti bakar khas Bandung ini merupakan seseorang yang berasal dari kota Bandung yang telah mendirikan bisnisnya sejak lama yaitu dari tahun 2010. Mereka termotivasi mendirikan bisnis ini dikarenakan mereka ingin memperkenalkan jajanan khas kota asalnya yaitu Bandung yang terkenal, dimana di Sumbawa sendiri Roti bakar khas Bandung masih belum dikenal luas oleh karena itu mereka pun mendirikan usaha Roti bakar khas Bandung ini dimana mereka memproduksi sendiri bahan utamanya yaitu Roti sehingga cita rasa dan tekstur Rotinya memiliki ciri khas sendiri. Selain itu adapun motivasi yang mendasari pembisnis untuk melakukan usaha Roti Bakar Khas Bandung ini yaitu:

1. Kerja keras

Kesuksesan pembisnis tidak akan bisa didapatkan secara instan apalagi hanya dalam waktu sehari semalam saja. Sehingga dibutuhkan kerja keras, dimana kita harus mengerahkan seluruh kemampuan, tenaga serta ilmu berbisnis untuk menjalannya usaha kita. Karena dengan kerja keras pastinya kita akan lebih mudah menghadapi berbagai tantangan, sehingga mudah meraih kesuksesan. Apapun bisnis yang kita tekuni, kerja keras harus menjadi poin wajib yang harus diterapkan.

2. Fokus

Suatu bisnis harus direncanakan dan memiliki tujuan yang jelas sejak awal. Maka dari itu kita harus bisa fokus pada tujuan kita dan mengabaikan berbagai hal buruk lainnya yang hanya akan membuat rencana atau strategi mencapai tujuan jadi gagal. Jadi kita harus fokus dan ingat apa yang menjadi tujuan kita sehingga bisa melawan keburukan yang mencoba menghalangi kesuksesan.

3. Optimis

Berbagai hal yang dihadapi dalam menjalankan suatu usaha pasti kerap terlihat sulit. Namun bila selalu berfikir positif dengan menanamkan sikap optimis dalam diri tentu akan bisa menghadapinya dengan baik.

4. Selalu berfikir terbuka

Dalam menjalankan suatu usaha pastinya akan banyak perubahan dan juga kondisi yang akan dihadapi. Untuk itu kita harus selalu berfikir terbuka dan siap untuk menghadapi berbagai perubahan dan tantangan sehingga bisa menyelesaikan semuanya dengan baik. Apalagi sekarang banyak sekali roti bakar lainnya sehingga banyak pesaing untuk bisnis roti bakar khas Bandung ini serta kondisi yang saat ini sangat memprihatinkan dimana perekonomian sangat melemah akibat covid 19.

5. Tekun dan Berdoa

Rencana bisnis bisa saja berjalan lambat bahkan tidak berkembang jika hanya menunggu waktu. Namun bagi yang ingin cepat meraih kesuksesan tentu kita harus tekun dalam menjalankan usaha. Ketekunan dengan diiringi berdoa kepada Tuhan pasti akan lebih mudah dalam menggapai impian (kesuksesan).

6. Dukungan lingkungan orang sekitar

Suatu usaha tidak akan berjalan dengan mulus sesuai dengan rencana yang telah disusun sejak awal. Kita bisa saja mengalami proses pasang surut dalam membangun usaha. Apalagi jika menghadapi berbagai tantangan begitu berat yang bisa saja menyerah di tengah jalan. Namun bila memiliki dukungan dari lingkungan orang-orang terdekat terutama orang tua atau keluarga ini memberikan banyak masukan positif, maka apapun jenis masalah dan tantangan tentu akan lebih mudah dulalui.

PENUTUP

Kemampuan untuk bertahan dalam mengembangkan usaha menjadi salah satu pondasi besar usaha roti khas Bandung yang telah banyak diminati oleh kalangan masyarakat. Rasanya yang khas dan teksturnya yang lembut dengan varian rasa menjadi cirri khas usaha ini. Dengan adanya peluang maupun kekuatan untuk bisa berkembang menjalankan bisnis nya mereka sangat menanamkan prinsip dasar motivasi bisnis dalam kewirausahaan. Dimana untuk bertahan di tengah kondisi pandemi covid saat ini pembisnis roti bakar khas Bandung menggunakan strategi baru dengan mengeluarkan banyak varian rasa roti sehingga para konsumen bisa memilih dengan bebas dan mereka tidak merasa bosan dengan varian rasa yang sudah tersedia. Harga roti bakar khas Bandung ini terbilang sangat ekonomis dari harga Rp.13.000 – Rp. 18.000. Mereka tetap mengikuti protokol kesehatan sebagai bentuk rasa empati kepada pelanggan agar mereka tidak was-was saat membeli makanan. Namun pengembangan bisnis ini terus berkelanjutan menuju perbaikan manajemen terutama pada manajemen pemasarannya. Proses marketing yang masih kurang dengan memanfaatkan layanan tekonogi masih kurang dimanfaatkan dengan baik. Oleh karena itu pengabdian ini ke depannya harus bisa memunculkan startegi manajemen yang tepat bagi



pelaku bisnis tidak hanya pelaku usaha ini namun usaha lainnya. Strategi tersebut dilihat dari strategi keuangan, strategi pemasaran dan strategi Sumber Daya Manusia.

DAFTAR PUSTAKA

- Direktorat Literasi dan Edukasi OJK. 2014 Strategi Nasional Literasi Keuangan Indonesia
- Kamini, R., Shikha D., Emikbles, Y. (2019) Asosiasi of Financial Attitude, Financial Behavior and Financial Knowledge Towards Financial Literacy : A. Struktural Equation Modeling Approach, Fortua Institute of International Business
- Yulianti, Norma & Silvy Meliza (2013) Sikap Pengelola Keuangan dan Perilaku Perencanaan industry Keluarga Di Surabaya. Journal of Business and Banking, Vol3 No.1
- <https://www.daya.id/usaha/artikel-daya/pengembangan-diri/strategi-bisnis-kuliner-agar-tetap-bertahan-di-tengah-pandemi>
- <http://respository.unika.ac.id/11107/3/11.30.0028%20Rafika%20Widya%20Nugrahaeni%20BAB%20II.PDF>
- http://id.m.wikipedia.org/wiki/Rencana_bisnis
- https://moestopo.ac.id/wp-content/uploads/2016/08/KONSEP-DAN-KAJIAN-ILMU-PERENCANAAN-Oleh-Dr.-Taufikqurohman.-M.Si_.pdf
- <https://materibelajar.co.id/pengertian-wawancara-menurut-para-ahli/>