

PELATIHAN MENYUSUN RENCANA USAHA YANG BERDAYA SAING UNTUK PENGEMBANGAN EKONOMI LOKAL DI KABUPATEN POLEWALI MANDAR

¹Nurul Fadilah Aswar*, ²Nur Indah Atifah Anwar, ³Rezky Amalia Hamka,

⁴Rahmat Riwayat Abadi, ⁵Hasyim

^{1,3,4}Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Makassar

^{2,5}Fakultas Ilmu Keolahragaan, Universitas Negeri Makassar

Email: nurul.fadilah.aswar@unm.ac.id¹, nurindah@unm.ac.id², rezky.amalia.hamka@unm.ac.id³,
rahmat.riwayat.abaid@unm.ac.id⁴, hasmyim@unm.ac.id⁵

ABSTRAK

Pengembangan ekonomi lokal menjadi salah satu strategi utama dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan mengurangi kesenjangan ekonomi di Kabupaten Polewali Mandar. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berperan penting sebagai pilar utama perekonomian lokal dengan kontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan penyerapan tenaga kerja. Namun, mayoritas pelaku UMKM di Desa Sumberjo, Kecamatan Wonomulyo, masih menghadapi tantangan besar dalam menyusun rencana usaha yang terstruktur, menghambat mereka dalam memanfaatkan peluang pasar dan mengakses pendanaan formal. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pelaku UMKM dalam menyusun rencana usaha melalui pelatihan yang interaktif dan berbasis studi kasus lokal. Pelatihan ini meliputi analisis SWOT, strategi pemasaran, dan perencanaan keuangan. Hasil dari kegiatan menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam pemahaman dan keterampilan peserta. Simulasi dan pendampingan personal membantu peserta menyusun rencana usaha yang relevan dan aplikatif. Dampak kegiatan ini diharapkan dapat memperkuat daya saing UMKM, meningkatkan akses pasar, dan menciptakan kontribusi berkelanjutan terhadap perekonomian lokal.

Kata Kunci: UMKM, Ekonomi Lokal, Rencana Usaha, Daya Saing, Strategi Pemasaran.

ABTRACT

Local economic development became one of the main strategies to improve community welfare and reduce economic disparities in Polewali Mandar Regency. Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) played a significant role as a primary pillar of the local economy, contributing substantially to the national Gross Domestic Product (GDP) and employment absorption. However, most MSME actors in Sumberjo Village, Wonomulyo District, faced major challenges in creating structured business plans, which hindered their ability to seize market opportunities and access formal funding. This community service activity aimed to enhance the capacity of MSME actors in drafting business plans through interactive training based on local case studies. The training included SWOT analysis, marketing strategies, and financial planning. The results of the activity showed a significant improvement in participants' understanding and skills. Simulations and personalized assistance helped participants develop relevant and practical business plans. The impact of this activity was expected to strengthen MSME competitiveness, increase market access, and create sustainable contributions to the local economy.

Keywords: MSMEs, Local Economy, Business Plans, Competitiveness, Marketing Strategies.

1. PENDAHULUAN

Pengembangan ekonomi lokal di Indonesia, khususnya di Kabupaten Polewali Mandar, memiliki peran strategis dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan mengurangi kesenjangan ekonomi. Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi salah satu pilar utama perekonomian lokal, memberikan kontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional serta penyerapan tenaga kerja (Badan Pusat Statistik, 2022). Dalam upaya mendorong pertumbuhan UMKM, perencanaan usaha yang strategis menjadi fondasi penting untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha.

Rencana usaha atau *business plan* berperan sebagai panduan yang membantu pelaku usaha dalam menentukan arah bisnisnya. Menurut Pranoto dan Nugraha (2020), rencana usaha yang komprehensif mencakup analisis pasar, strategi pemasaran, pengelolaan keuangan, dan manajemen risiko. Dengan rencana usaha yang baik, pelaku UMKM dapat lebih mudah memanfaatkan peluang pasar, menghadapi tantangan kompetisi, serta mengembangkan strategi inovatif untuk memajukan usahanya.

Berdasarkan observasi tim pengabdian kepada masyarakat, mayoritas pelaku UMKM di Desa Sumberjo, Kecamatan Wonomulyo, Kabupaten Polewali Mandar tidak memiliki rencana usaha yang jelas. Hal ini berdampak pada kurangnya kemampuan mereka untuk menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat. Di tengah dinamika pasar yang berubah dengan cepat, perencanaan yang baik diperlukan untuk memastikan bahwa pelaku usaha dapat mempertahankan daya saing mereka, baik di tingkat lokal maupun regional (Kusuma, 2020). Sebagian besar pelaku UMKM di Desa Sumberjo, Kecamatan Wonomulyo, Kabupaten Polewali Mandar, masih menghadapi tantangan besar dalam menyusun rencana usaha yang terstruktur. Banyak pelaku usaha tidak memiliki pemahaman memadai tentang pentingnya perencanaan bisnis, seperti analisis pasar, strategi pemasaran, dan pengelolaan keuangan, sehingga sulit bersaing di pasar yang semakin kompetitif (Prasetyo & Harjanto, 2019). Kondisi ini berdampak pada stagnasi usaha dan hilangnya peluang untuk memperluas pasar dan mendapatkan akses pendanaan formal.

Selain itu, hal ini juga berdampak pada kurangnya kemampuan pelaku UMKM untuk menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat. Di tengah dinamika pasar yang berubah dengan cepat, perencanaan yang baik diperlukan untuk memastikan bahwa pelaku usaha dapat mempertahankan daya saing usaha, baik di tingkat lokal maupun regional (Kusuma, 2020).

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dirancang untuk membantu pelaku UMKM di Desa Sumberjo dalam menyusun rencana usaha yang berdaya saing. Pelatihan ini tidak hanya memberikan pemahaman konseptual tentang perencanaan usaha, tetapi juga membekali peserta dengan keterampilan praktis, seperti analisis SWOT, perencanaan keuangan, dan strategi pemasaran berbasis data. Dengan metode yang interaktif dan berbasis studi kasus lokal, peserta diharapkan mampu menyusun rencana usaha yang relevan dan aplikatif untuk meningkatkan daya saing mereka di pasar lokal maupun regional.

Melalui pendekatan ini, program pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pelaku UMKM dalam merencanakan, mengelola, dan mengembangkan usaha secara sistematis. Diharapkan, program ini tidak hanya memperkuat posisi UMKM sebagai motor penggerak ekonomi lokal, tetapi juga menciptakan dampak berkelanjutan dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat dan pengurangan kesenjangan ekonomi di Kabupaten Polewali Mandar.

2. METODE PELAKSANAAN

Pelatihan ini diawali dengan pengantar singkat mengenai pentingnya perencanaan usaha yang berdaya saing oleh tim pengabdian. Peserta pelatihan terdiri dari pelaku UMKM dan anggota komunitas setempat yang memiliki minat untuk mengembangkan usaha di Desa Kabupaten Polewali Mandar. Dalam pengantar tersebut, tim pengabdian menjelaskan bahwa rencana usaha yang matang merupakan kunci keberhasilan dalam menghadapi kompetisi dan meningkatkan daya saing ekonomi lokal. Setelah pengantar, dilakukan sesi tanya jawab singkat untuk mengetahui sejauh mana pemahaman para peserta terkait penyusunan rencana usaha, serta kendala yang mereka hadapi. Sesi ini juga bertujuan untuk mengidentifikasi kebutuhan dan harapan para peserta dalam meningkatkan kemampuan menyusun rencana usaha yang berdaya saing.

Selanjutnya, tim pengabdian memberikan materi mengenai komponen utama rencana usaha, seperti analisis pasar, strategi pemasaran, sumber daya yang diperlukan, dan proyeksi keuangan. Materi tersebut disajikan dengan metode interaktif dan menggunakan contoh kasus yang relevan dengan kondisi di Desa Sumberejo, Kecamatan Wonomulyo, Kabupaten Polewali Mandar agar peserta dapat lebih mudah memahami dan mengaitkannya dengan usaha mereka sendiri. Setelah materi diberikan, peserta diberikan kesempatan untuk bertanya dan berdiskusi mengenai tantangan yang dihadapi dalam menyusun rencana usaha mereka. Tim pengabdian memberikan solusi praktis dan tips dalam menyusun rencana usaha yang dapat meningkatkan daya saing usaha mereka, seperti cara melakukan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) dan penentuan segmentasi pasar yang tepat. Peserta kemudian dibagi ke dalam kelompok-kelompok kecil untuk melakukan simulasi penyusunan rencana usaha berdasarkan jenis usaha masing-masing. Setiap kelompok melakukan analisis terhadap pasar, strategi pemasaran, dan sumber daya yang dibutuhkan sesuai dengan studi kasus yang diberikan oleh tim pengabdian. Melalui kegiatan ini, peserta dapat mempraktikkan teori yang telah mereka pelajari dan melihat bagaimana komponen-komponen tersebut saling berkaitan dalam membentuk rencana usaha yang efektif. Setelah simulasi selesai, setiap kelompok diminta untuk mempresentasikan hasil diskusi mereka kepada peserta lain. Tim pengabdian memberikan umpan balik dan saran kepada setiap kelompok agar peserta dapat lebih memahami aspek-aspek yang perlu diperhatikan dalam menyusun rencana usaha. Hal ini juga memberikan kesempatan bagi peserta untuk belajar dari kelompok lain dan mendapatkan wawasan tambahan mengenai berbagai strategi usaha. Pada akhir sesi, tim pengabdian memberikan pendampingan langsung kepada peserta yang ingin mengajukan pertanyaan spesifik terkait usaha mereka. Peserta diberikan kesempatan untuk berkonsultasi mengenai rencana usaha yang sedang atau akan mereka susun, termasuk bagaimana menyesuaikan strategi dengan situasi spesifik pasar di Polewali Mandar.

Sebagai bentuk evaluasi, di akhir sesi dilakukan monitoring terhadap pemahaman peserta melalui sesi tanya jawab dan kuis singkat terkait materi yang telah disampaikan. Monitoring ini dilakukan untuk menilai sejauh mana peningkatan pemahaman peserta dalam menyusun rencana usaha yang berdaya saing. Evaluasi juga dilakukan dengan cara meninjau kualitas rencana usaha yang telah disusun oleh peserta sebagai hasil dari pelatihan ini. Hal ini memberikan gambaran yang jelas mengenai kemampuan peserta dalam menerapkan pengetahuan yang diperoleh. Secara keseluruhan, kegiatan pelatihan ini telah berhasil memberikan pemahaman dan keterampilan praktis kepada pelaku UMKM dan masyarakat setempat untuk menyusun rencana usaha yang berdaya saing. Dengan rencana usaha yang lebih baik, diharapkan mereka dapat meningkatkan daya saing usaha dan berkontribusi dalam pengembangan ekonomi lokal di Desa Sumberejo, Kecamatan Wonomulyo, Kabupaten Polewali Mandar.



Gambar 1. Tahapan Kegiatan

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan di Desa Sumberjo, Kecamatan Wonomulyo, Kabupaten Polewali Mandar, memberikan hasil yang signifikan dalam meningkatkan kapasitas pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) terkait penyusunan rencana usaha. Selama kegiatan, pelaku UMKM mendapatkan pemahaman yang lebih baik mengenai pentingnya rencana usaha yang strategis, yang mencakup analisis pasar, identifikasi keunggulan kompetitif, perencanaan keuangan, dan strategi pemasaran berbasis data lokal. Pemahaman ini sebelumnya minim, tetapi setelah pelatihan, peserta menunjukkan peningkatan yang signifikan, terutama setelah melalui evaluasi pre-test dan post-test.

Peningkatan keterampilan praktis peserta terlihat dari kemampuan mereka dalam menyusun draft rencana usaha yang lebih terstruktur. Simulasi yang dilakukan selama pelatihan membantu peserta memahami langkah-langkah konkrit dalam merancang strategi bisnis yang relevan dengan kondisi pasar lokal. Beberapa peserta bahkan dapat mengidentifikasi peluang usaha baru yang dapat diterapkan dalam usaha mereka masing-masing. Tingginya antusiasme peserta juga tercermin dalam diskusi kelompok dan presentasi hasil rencana usaha yang mereka susun. Banyak peserta menyatakan kesediaan untuk segera mengimplementasikan rencana tersebut guna meningkatkan daya saing usaha mereka.

Namun, pelaksanaan kegiatan ini tidak sepenuhnya berjalan tanpa kendala. Salah satu tantangan utama adalah minimnya literasi keuangan di kalangan peserta. Banyak dari mereka masih kesulitan memahami konsep dasar keuangan, seperti penghitungan laba, proyeksi pendapatan, dan pengelolaan biaya operasional. Hal ini menjadi penghalang dalam menyusun perencanaan keuangan yang matang. Selain itu, keterbatasan teknologi juga menjadi hambatan, karena sebagian besar peserta belum terbiasa menggunakan aplikasi digital untuk mendukung pengelolaan usaha mereka. Di sisi lain, akses pasar yang terbatas menjadi keluhan umum, di mana banyak pelaku UMKM merasa kesulitan memperluas jaringan pasar dan melakukan promosi yang efektif.

Untuk mengatasi tantangan tersebut, kegiatan ini menggunakan pendekatan yang adaptif dan solutif. Simulasi langsung dan pendampingan personal diterapkan untuk membantu peserta memahami materi yang lebih kompleks. Panduan berbasis studi kasus lokal juga disediakan agar materi lebih relevan dan kontekstual. Peserta diperkenalkan dengan aplikasi digital sederhana yang dirancang untuk membantu mereka dalam pengelolaan keuangan dan strategi pemasaran. Pendekatan ini membantu mengatasi sebagian besar kendala, meskipun membutuhkan waktu tambahan bagi beberapa peserta yang memerlukan bantuan khusus.

Hasil dari kegiatan ini diharapkan dapat memberikan dampak jangka panjang terhadap perkembangan UMKM di Desa Sumberjo. Dengan rencana usaha yang lebih terstruktur, pelaku UMKM dapat meningkatkan efisiensi operasional, memperluas pangsa pasar, dan meningkatkan pendapatan usaha mereka. Selain itu, kegiatan ini mendorong kolaborasi yang lebih erat antara pelaku UMKM dengan pemerintah daerah, sehingga menciptakan peluang untuk pendampingan dan dukungan lanjutan. Keberhasilan ini menjadi dasar yang kuat untuk mengembangkan program serupa di wilayah lain, guna mendukung pemberdayaan UMKM yang lebih luas dalam meningkatkan perekonomian lokal.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini telah berhasil meningkatkan pemahaman dan keterampilan praktis para pelaku UMKM di Desa Sumberjo dalam menyusun rencana usaha yang strategis dan aplikatif. Melalui pendekatan yang interaktif dan berbasis studi kasus lokal, peserta tidak hanya memahami pentingnya rencana usaha sebagai alat untuk meningkatkan daya saing bisnis, tetapi juga mampu menyusun rencana yang mencakup analisis pasar, perencanaan keuangan, dan strategi pemasaran yang relevan. Dampak nyata dari kegiatan ini terlihat pada peningkatan motivasi peserta untuk segera menerapkan rencana usaha yang telah disusun. Meskipun terdapat kendala seperti minimnya literasi digital dan kesulitan memahami konsep keuangan, kegiatan ini mampu memberikan solusi melalui

pendampingan langsung yang efektif. Program ini diharapkan dapat memberikan dampak jangka panjang terhadap pengembangan UMKM, baik dari segi daya saing usaha maupun akses ke pasar dan pembiayaan formal.

Untuk meningkatkan keberlanjutan program ini, perlu dilakukan upaya tambahan seperti pelatihan literasi digital yang lebih intensif, mengingat sebagian besar peserta masih kesulitan menggunakan teknologi untuk mendukung operasional usaha. Program pendampingan berkelanjutan juga penting untuk memastikan implementasi rencana usaha berjalan dengan baik. Kolaborasi dengan pemerintah daerah dan sektor swasta dapat memberikan dukungan yang lebih luas, termasuk bantuan pembiayaan, pelatihan lanjutan, dan akses teknologi. Selain itu, pengembangan jaringan pasar melalui platform digital lokal atau komunitas bisnis dapat membantu UMKM memperluas jangkauan produknya. Program ini juga layak untuk direplikasi di wilayah lain dengan penyesuaian terhadap kebutuhan lokal, sehingga dampak positifnya dapat dirasakan lebih luas. Dengan berbagai langkah ini, pemberdayaan UMKM dapat terus ditingkatkan untuk mendukung pertumbuhan ekonomi lokal dan nasional.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Bagian ini bersifat opsional. Jika ingin ditambahkan, pada bagian ini dituliskan dalam bentuk paragraf, tidak diberikan nomor. Bagian ini berisi ucapan terima kasih pada pihak yang telah memberi bantuan finansial terhadap terselenggaranya kegiatan pengabdian masyarakat anda.

Tim pengabdian menyadari bahwa dalam proses penyelesaiannya banyak mendapat bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, perkenankanlah tim pengabdian dalam kesempatan ini menyampaikan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada:

1. Rektor Universitas Negeri Makassar;
2. Ketua Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Negeri Makassar;
3. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar;
4. Kepada Desa Kassi, Kecamatan Rumbia, Kabupaten Jeneponto
5. Seluruh warga di Desa Kassi, Kecamatan Rumbia, Kabupaten Jeneponto

REFERENSI

- Badan Pusat Statistik. (2022). *Kontribusi UMKM terhadap Perekonomian Indonesia*. Jakarta: BPS.
- Kusuma, D. (2020). *Strategi UMKM dalam Dinamika Pasar Lokal dan Regional*. Surabaya: Graha Ilmu.
- Pranoto, B., & Nugraha, D. (2020). *Perencanaan Usaha: Panduan Strategis untuk UMKM*. Jakarta: Media Ekonomi.
- Prasetyo, T., & Harjanto, B. (2019). Analisis SWOT dalam Pengembangan UMKM. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, 12(4), 45–60.