

**PERAN RENCANA BISNIS SEBAGAI ALAT UNTUK
MENINGKATKAN KEBERHASILAN USAHA (STUDI KASUS
UMKM DIBAWAH BINAAN (BINA DARMA
ENTREPREURSHIP CENTER) BDEC**

Oleh:

Trisninawati¹⁾, Irwan Septhayuda¹⁾

E-mail: trisnina2000@yahoo.com

1) Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Bina Darma

ABSTRAK

Penelitian ini dilatar-belakangi oleh anggapan segelintir orang wirausaha bahwa membuat dan menyusun rencana bisnis itu bukan hal yang sangat penting, karena berdasarkan pengalaman mereka bahwa sebuah bisnis tidak perlu direncanakan secara matang, karena dalam perjalanannya nanti sebuah program yang sudah dirancang bisa saja akan berubah sesuai dengan kebutuhan, sehingga pembuatan rencana bisnis oleh sebagian wirausaha sering dibuat asal-asalan. Dalam penelitian ini akan dibahas juga bagaimana peran rencana bisnis dalam meningkatkan keberhasilan usaha. Hasil dari Penyebaran lembar kuisisioner dilakukan dengan responden UMKM yang ada di bawah binaan BDEC. Dari hasil penelitian ini didapat bahwa peran rencana bisnis terhadap keberhasilan usaha tidak berpengaruh secara signifikan yaitu dengan nilai koefisien korelasi $r = 0,197$, artinya bahwa terdapat korelasi bersifat sangat rendah antara rencana bisnis dengan keberhasilan usaha. Sedangkan koefisien determinasi $r^2 = 0,039$, artinya kontribusi rencana bisnis terhadap keberhasilan usaha sebesar 4% saja artinya masih sangat rendah. Hal ini disebabkan sebagian besar pelaku usaha lebih mengedepankan tentang laba, resiko yang mungkin didapat. Alasan lain bahwa perencanaan bisnis yang dibuat menurut sebagian besar pemilik usaha hanya digunakan semata-mata untuk mendapatkan dana, baik dana pinjaman ataupun dana investasi. Adanya peran rencana bisnis yang dibuat secara rinci akan meminimalisir resiko yang mungkin datang.

Key word: Rencana bisnis, keberhasilan usaha, pelaku usaha

THE ROLE AS A BUSINESS PLAN FOR IMPROVING THE SUCCESS OF BUSINESS
(CASE STUDY SMEs under the guidance (BINA DARMA ENTREPREURSHIP CENTER)
BDEC

Abstract

This research was based-backs by a handful of people assuming that entrepreneurs create and prepare a business plan that is not very important, because it is based on their experience that a business does not need to be planned carefully, because on the way later on a program that has

been designed to be changed according needs, thus making of business plans by some entrepreneurs are often made carelessly. This research will also discuss the role of business plans in improving the success of the business. The spread sheet results from the questionnaire conducted by the respondent SMEs that exist under the guidance BDEC. From the results of this study found that the role of the business plan to business success is not significant with a correlation coefficient of $r = 0.197$, meaning that there is very low correlation between the business plan with the success of the business. Terminated while the coefficient $r^2 = 0.039$, means to contribute to the success of the venture's business plan by 4% just means it is still very low. This is due mostly businessmen put forward about profits, risk may be. Another reason that a business plan is made according to the majority of business owners just used solely to obtain funding, either borrowed funds or investment funds. The role of the business plan will be made in detail to minimize the risks that may come.

Key words : Business plan, business success, business

PENDAHULUAN

Dunia kewirausahaan menjadi bidang yang sangat menarik untuk ditekuni, karena bidang ini telah berhasil menyelamatkan bangsa Indonesia dari keterpurukkan ekonomi. Bidang kewirausahaan telah menjadi solusi alternatif lapangan kerja baru, di tengah semakin langkanya lapangan kerja baru. Bahkan selama 10 tahun ini lapangan kerja baru di sektor ini telah menyerap 2,5 juta calon tenaga kerja. Jumlah ini sangat fantastis mengingat Indonesia sebagai negara yang terkena imbas krisis moneter secara global, masalah ketenaga-kerjaan menjadi beban yang sangat berat yang dihadapi pemerintah saat ini.

Untuk menjadi wirausaha yang unggul dan berdaya saing bukan pekerjaan yang mudah, karena mencetak seorang wirausaha perlu pelatihan *soft skill* yang berkesinambungan dan materi yang diberikan betul-betul sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pasar kerja. Dalam prakteknya kemajuan teknologi yang begitu pesat di dunia pasar kerja, tidak secepat pengetahuan teknologi yang dikuasai dunia perguruan tinggi

Untuk menumbuhkan minat kewirausahaan dapat dilakukan dengan berbagai macam pelatihan seperti kemampuan memotivasi, kemampuan pantang menyerah, dan kemampuan menanggung resiko, semua *skill* tersebut merupakan *skill* yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha.

Bagi sebagian besar calon wirausaha membuat dan menyusun rencana bisnis sangat sulit, lain halnya bagi wirausaha yang sudah lama bergaul dengan dunia usaha menyusun rencana bisnis merupakan hal yang sangat mudah. Rencana bisnis yang baik menurut (Suryana

: 2009) harus memuat aspek manajemen, pemasaran, keuangan, SDM, dan aspek teknis. Menurut penelitian Madura (2009: 345) menyatakan bahwa seorang wirausaha yang baik adalah jika membuat rencana bisnis dengan matang akan meningkatkan keberhasilan usahanya. Karena rencana bisnis yang dibuat secara matang akan memberi manfaat bagi wirausaha itu sendiri di masa datang. Sedangkan, menurut (Suryana : 2009) Perencanaan usaha sebagai persiapan awal memiliki dua fungsi penting yaitu: (1) sebagai pedoman untuk mencapai keberhasilan manajemen usaha, dan (2) sebagai alat untuk mengajukan kebutuhan permodalan yang bersumber dari luar. Dengan demikian, rencana bisnis yang dibuat akan memberikan kemudahan dalam mengembangkan usaha di masa datang.

Banyaknya aspek yang akan dibuat dalam membuat rencana bisnis, membuat sebagian wirausaha menganggap bahwa menyusun rencana bisnis bukan menjadi keharusan karenanya mereka lebih memilih menjalankan usaha berdasarkan pengalaman mereka di dunia usaha, sehingga pembuatan dan penyusunan rencana usaha sering diabaikan. Keterbatasan SDM yang memahami bidang tersebut menjadikan penyusunan rencana bisnis yang dibuat hanya berdasarkan kebutuhan saja, bukan menjadi sebuah rencana yang matang. Sehingga dapat dirumuskan masalah dalam penelitian ini bagaimanakah langkah-langkah dalam membuat rencana bisnis, cara untuk meningkatkan keberhasilan usaha, dan bagaimana peran rencana bisnis sebagai alat untuk meningkatkan keberhasilan usaha. Dengan demikian perlu dilakukan penelitian yang berjudul : *Peran rencana bisnis sebagai alat untuk meningkatkan keberhasilan usaha (Studi kasus UMKM di bawah binaan Bina Darma Entrepreneurship Center (BDEC))*.

TINJAUAN PUSTAKA

1. Hubungan rencana bisnis dengan keberhasilan usaha

Moeliono (1993:300) berpendapat bahwa keberhasilan identik dengan pendapatan, dengan begitu pendapatan merupakan salah satu kriteria bagi kegiatan usaha, yakni dapat dipergunakan untuk menilai keberhasilan usaha atau dapat dikatakan keberhasilan usaha adalah suatu kenyataan persesuaian antara rencana dengan proses pelaksanaannya dan hasil yang dicapai. Robbins (1994:58) menyatakan keberhasilan usaha harus dinilai

sehubungan dengan pencapaian tujuan, yang dimaksud pencapaian tujuan yang populer adalah menghasilkan laba.

Akan tetapi kebutuhan usaha itu sifatnya relatif dan unsur memberikan dalam suatu kegiatan usaha juga sangat luas. Steers (1978:45) memberikan beberapa kriteria penting sebagai indikator keberhasilan usaha, yaitu: kemampuan menyesuaikan diri, produktifitas, kepuasan kerja, kemampuan mendapatkan laba dan pencarian sumber daya. Pendapat ini hampir serupa dengan yang dikemukakan Suranti (2006:46), menurutnya untuk mencapai keberhasilan usaha dapat dipakai suatu pendekatan yaitu meliputi pencapaian tujuan, pendekatan sistem, pendekatan konstituensi strategis, dan pendekatan nilai-nilai bersaing. Pendekatan pencapaian tujuan menyebutkan bahwa keberhasilan usaha harus dinilai sehubungan dengan pencapaian tujuan yaitu mendapatkan laba atau keuntungan yang merupakan selisih antara harga jual dengan biaya produksi.

2. Menurut Helman Aris (<http://pengusahamuslim.com/strategi-menyusun-rencana>) dalam penelitiannya ada lima kesalahan dalam menyusun rencana bisnis yang sering terjadi:

1. **Terlalu banyak informasi**

tujuan membuat rencana bisnis bukan untuk menunjukkan pada pembaca atas luas dan dalamnya pengetahuan Anda, akan tetapi untuk menunjukkan elemen kunci rencana bisnis yang memberikan harapan masa depan cerah bagi bisnis yang dimaksud.`

2. **Menyembunyikan kelemahan bisnis**

Pelaku usaha sering menyembunyikan rencana bisnis dimana kelemahan bisnisnya akan berpotensi gagal dan fatal dalam usahanya.` Ketika telah kehilangan unsur kepercayaan, maka telah hilanglah kesempatan untuk mendapatkan dana. Cara terbaik menangani kelemahan bisnis adalah menjelaskan kelemahan yang ada dan rencana yang efektif untuk mengatasi kelemahan yang dimaksud.

3. **Saluran distribusi tidak jelas**

Rencana bisnis harus menjelaskan bagaimana produk dan jasa secara efektif sampai kepada pasar yang dituju. Ketidakjelasan sistem distribusi, mengakibatkan terhambatnya produk dan jasa sampai ke pelanggan. Pada akhirnya dapat mengancam kelangsungan bisnis.

4. Lemahnya analisa persaingan

Apabila pelaku usaha mengetahui hanya sedikit tentang pesaing Anda, adalah bukti bahwa Anda tidak mempersiapkan bisnis dengan benar, termasuk melakukan persaingan bisnis. Investor sangat tertarik untuk mengetahui apa yang anda ketahui tentang pesaing bisnis. Misalnya strategi bisnis, kompetensi inti, sistem distribusi, keunggulan, serta kelemahan yang mereka miliki.

5. Proyeksi keuangan tidak berkualitas

Proyeksi keuangan yang tidak didukung dengan analisa dan perkiraan yang memadai akan memberikan ketidakpercayaan kepada investor. Rencana bisnis harus membuktikan kepada kreditor dan investor bahwa perusahaan mampu membayar kembali pinjaman dan menghasilkan pengembalian yang menarik.

TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana cara merealisasikan sebuah perencanaan bisnis dengan baik dan dapat diterima pasar
2. Mengetahui dasar-dasar pemikiran dalam membuat suatu perencanaan bisnis, baik dibidang yang sama atau dibidang manapun

Manfaat Penelitian

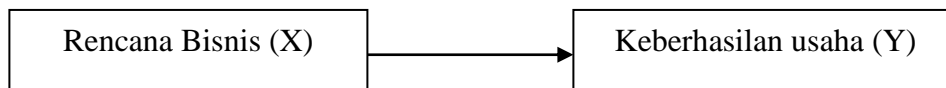
1. Untuk memberikan motivasi berwirausaha bagi calon wirausaha yang memiliki minat berwirausaha
2. Untuk memberikan wawasan dan pengetahuan tentang cara pembuatan dan penyusunan rancana bisnis yang baik.
3. Untuk memberikan masukan dan wahana berpikir tentang kewirausahaan sebagai *mindset* yang baru.

METODE PENELITIAN

1.Desain Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian yang bertujuan untuk melihat hubungan variabel bebas terhadap variabel terikat. Dalam usulan penelitian ini variabel bebasnya adalah rencana

bisnis, sedangkan variabel terikatnya adalah keberhasilan usaha. Di bawah ini adalah paradigma penelitiannya dari penelitian ini :



Metode pengambilan sampel dalam usulan penelitian ini adalah *non probability dengan purposive sampling*. Dengan kriteria adalah UMKM yang mendapat binaan dari Bina Darma Entrepreneur Center (BDEC) .

2. Sampel Dan Populasi

Populasi dalam penelitian ini seluruh UMKM yang berada di bawah binaan Bina Darma Entrepreneur Center (BDEC.) Dengan pertimbangan UMKM tersebut telah mendapat berbagai program pendampingan dari BDEC selama satu tahun terakhir ini. Sedangkan Sampel penelitian ditentukan dengan *teknik purposive sampling* yaitu teknik penentuan sampel berdasarkan pertimbangan tertentu yaitu UMKM yang telah mendapat program pendampingan selama satu tahun terakhir dan memperoleh sertifikat dari beberapa pelatihan yang diikutinya. Menurut pendapat Arikunto (2010 ; 120) Bila subjeknya kurang dari 100, lebih baik diambil semua, selanjutnya jika jumlah subjeknya besar dapat diambil antara 10 – 15 % atau 20 – 25 % atau lebih. Penelitian ini akan mengambil sampel 50 UMKM.

3. Metode Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang akurat dan sesuai dengan kebutuhan penelitian ini, maka langkah-langkahnya sebagai berikut :

- a. Metode intervi yaitu penulis bertanya langsung dengan responden untuk mendapatkan data yang akurat dan handal.
- b. Menggunakan lembar Kuisisioner, yaitu dengan memberikan daftar pertanyaan kepada responden untuk diisi guna mendapatkan informasi yang relevan dengan penelitian ini.
- c. Setudi Pustaka, yaitu penulis memperoleh data dari sumber-sumber seperti:
 1. Buku-buku pelajaran dan buku-buku lain yang mendukung penelitian.

2. Literatur berupa majalah, surat kabar, artikel, jurnal, buletin, makalah dan sebagainya.
3. Referensi atau rujukan berupa skripsi atau laporan penelitian terdahulu yang mendukung penelitian ini.

4. Teknik Analisis

Metode yang digunakan untuk menganalisis data primer yang berasal dari responden adalah metode perhitungan statistik. Karena variabel yang digunakan hanya dua variabel maka metode statistik yang dipakai adalah korelasi linier sederhana. Analisis korelasi ini digunakan untuk mengetahui kuat tidaknya hubungan antara variabel rencana bisnis dengan keberhasilan usaha.

Uji validitas yang digunakan untuk mengukur valid tidaknya item-item pertanyaan yang ada dalam lembar kuisisioner. Sedangkan untuk mengukur kehandalan alat ukur akan digunakan uji reliabilitas.

HASIL PENELITIAN DAN DISKUSI

1. Gambaran Umum Responden

Pada bagian ini akan ditampilkan data deskriptif tentang identitas responden agar dapat dilihat profil penelitian ini. Responden dalam penelitian ini pemilik usaha (UMKM) di bawah binaan Bina Darma Entrepreneurship Center (BDEC) yang sudah mendapat program pendampingan dari berbagai Instansi Pemerintahan, Swasta dan Perbankan. Responden yang berpartisipasi dalam penelitian ini selanjutnya dapat diperinci berdasarkan jenis usaha, lamanya berusaha, pernah mendapat program pendampingan atau tidak, dan instansi yang pernah memberi program pendampingan.

- a. Responden berdasar jenis usaha
- b. Responden berdasar lamanya berusaha
- c. berdasar program pendampingan yang didapat
- d. Responden berdasar instansi yang pernah memberi program pendampingan

2. Uji Validitas dan Uji Reliabilitas

a. Uji Validitas

Uji validitas dilakukan untuk menguji instrumen penelitian agar dapat memberikan hasil sesuai dengan tujuannya, dengan menghitung korelasi antara skor

item dengan skor totalnya. Dengan menggunakan program aplikasi SPSS 19, dimana prosedur pengujian yang diterapkan adalah uji korelasi dengan memberi tanda pada nilai-nilai korelasi yang secara signifikan menunjukkan hubungan yang valid untuk pengujian selanjutnya.

Tabel 1. 1Hasil Uji Validitas

	Corrected Item-Total Correlation	Keterangan
X1	.342	valid
X2	.199	Tidak Valid
X3	.396	valid
X4	.382	valid
X5	.452	valid
X6	.330	valid
X7	.318	valid
X8	.503	valid
X9	.397	valid
X10	.051	Tidak Valid
X11	.163	Tidak Valid
X12	.362	valid
X13	.147	Tidak Valid
X14	.589	valid
X15	.358	valid
X16	.175	Tidak Valid
X17	.269	Tidak Valid
X18	.262	Tidak Valid

Hasil uji validitas disamping nilai corrected item total correlation dibandingkan dengan nilai ketentuan sebesar 0,300. Dengan demikian berdasarkan tabel diatas item pertanyaan pada x2, x10, x11, x13,x16,x17, x18 tidak *valid* atau dibuang, karena nilai Corrected Item-Total Correlation dibawah 0,300

Tabel 2. 1Hasil Uji Validitas

	Corrected Item-Total Correlation	Validitas
Y1	.674	valid
Y2	.344	valid
Y3	.512	valid
Y4	.353	valid
Y5	.274	Tidak Valid
Y6	.462	valid
Y7	.442	valid
Y8	.542	valid

Y9	.556	valid
Y10	.237	Tidak Valid
Y11	.493	valid
Y12	.288	Tidak Valid
Y13	.479	valid
Y14	.419	valid
Y15	.573	valid
Y16	.396	valid
Y17	.382	valid
Y18	.330	valid
Y19	.287	Tidak Valid

Hasil uji validitas disamping nilai corrected item total correlation dibandingkan dengan nilai ketentuan sebesar 0,300. Dengan demikian berdasarkan tabel diatas item pertanyaan pada y5 y10, y12, x13,y19, tidak *valid* atau dibuang, karena nilai Corrected Item-Total Correlation dibawah 0,300

b. Uji Reliabilitas

Reliabilitas artinya adalah tingkat kepercayaan hasil suatu pengukuran. Pengukuran yang memiliki reliabilitas tinggi, yaitu pengukuran yang mampu memberikan hasil ukuran yang terpercaya (reliabel). Reliabilitas merupakan salah satu ciri atau karakter utama instrumen pengukuran yang baik.

Berdasarkan hasil perhitungan terhadap reliabilitas kuesioner didapat nilai untuk masing-masing variabel adalah sebagai berikut:

Hasil Uji Reliabilitas Rencana Bisnis (X)

Cronbach's Alpha	N of Items
.739	18

Hasil Uji Reliabilitas Keberhasilan Usaha (Y)

Cronbach's Alpha	N of Items
.832	19

Dari hasil perhitungan diatas, didapatkan nilai cronbach alpha masing-masing variabel diatas (0,300 yang berarti bahwa variabel yang diteliti reliabel atau memiliki tingkat kepercayaan yang tinggi.

c. Analisis Regresi Sederhana

1. . Uji Normalitas

Tujuan dilakukannya uji normalitas ini adalah untuk mengetahui apakah model regresi variabel terikat dan variabel bebas mempunyai distribusi data normal atau mendekati normal

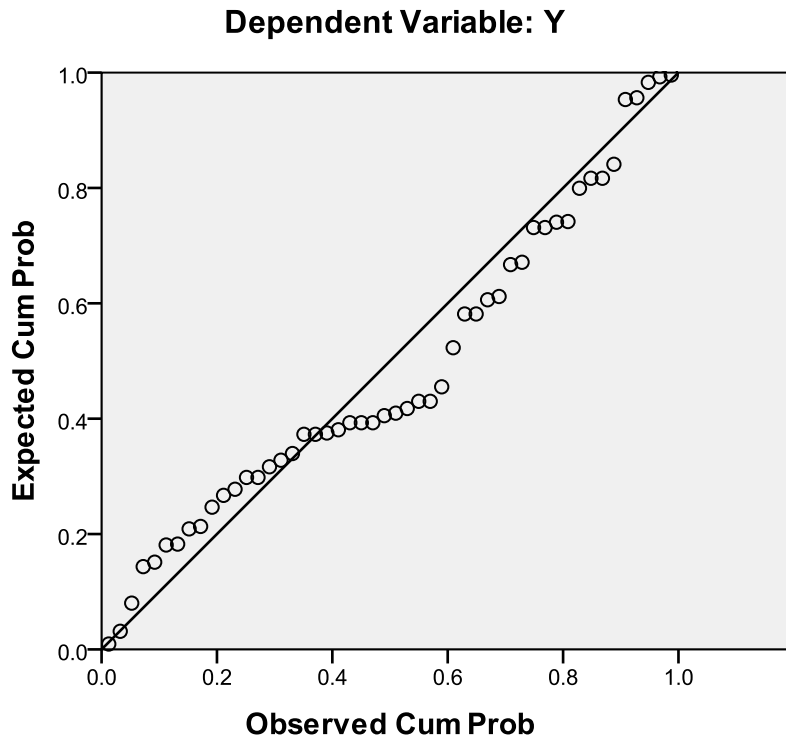
Data yang berdistribusi normal dalam suatu model regresi dapat dilihat pada grafik P-P plot, dimana bila titik-titik yang menyebar disekitar garis diagonal serta penyebarannya mengikuti garis diagonal, maka data tersebut dapat dikatakan berdistribusi normal.

d. Analisis Regresi Sederhana

1. Uji Normalitas

Tujuan dilakukannya uji normalitas ini adalah untuk mengetahui apakah model regresi variabel terikat dan variabel bebas mempunyai distribusi data normal atau mendekati normal.

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Data yang berdistribusi normal dalam suatu model regresi dapat dilihat pada grafik P-P plot, dimana bila titik-titik yang menyebar disekitar garis diagonal serta penyebarannya mengikuti garis diagonal, maka data tersebut dapat dikatakan berdistribusi normal.

e. Hasil Uji Regresi Sederhana

Penelitian ini akan mengukur pengaruh antara variabel rencana bisnis (X) dengan keberhasilan usaha (Y), maka metode analisis yang digunakan adalah dengan menggunakan analisis regresi sederhana dengan hasil pada tabel 5.2.4.1. di bawah ini :

Tabel 3. Hasil uji regresi sederhana

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig
	B	Std.Error	Beta		

1 (constant)	3.579	.379		9.442	.000
X	.120	.086	.197	1.395	.170

Berdasarkan tabel 5.2.4.1. diketahui persamaan garis regresi sebagai berikut :

$$Y = 3,579 + 0,120 X$$

Karena nilai $b = 0,120$ (positif) maka model regresi bernilai positif atau searah, artinya jika nilai variable rencana bisnis (X) semakin tinggi maka nilai variable keberhasilan usaha (Y) juga semakin tinggi pula.

Untuk melihat ada atau tidak ada pengaruh dapat dilihat table output “ANOVA” seperti terlihat pada tabel ANOVA. Nilai pada baris Regression pada kolom Sig didapatkan nilai 0,000, berarti nilai P value Sig adalah 0,170 artinya. Karena nilai P value Sig. lebih dari 0,05 maka dapat disimpulkan “terdapat pengaruh yang tidak signifikan antara rencana bisnis (X) dengan keberhasilan usaha (Y)

Untuk melihat seberapa kuat hubungan antara kedua variable dan untuk melihat seberapa besar variable keberhasilan usaha (Y) dipengaruhi oleh variable rencana bisnis(X), dapat dilihat pada table output “Model Summary” seperti pada tabel 5.1.1.2. di bawah ini. Nilai koefisien korelasi $r = 0.197$, artinya bahwa terdapat korelasi bersifat sangat rendah antara rencana bisnis dengan keberhasilan usaha. Sedangkan koefien diterminansi $r^2 = 0,039$, artinya kontribusi rencana bisnis terhadap keberhasilan usaha sebesar 4% saja. Berarti ada faktor-faktor lain yang mempengaruhi keberhasilan usaha yang tidak diteliti dalam penelitian ini menurut Murphy dan Pee dalam Bukhari Alma(2010: 197) seperti kerja keras,kerjasama dengan orang lain, pandai membuat keputusan dan komunikasi.

Tabel 4. Hasil Uji Korelasi Sederhana

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.197 ^a	.039	.019	.34045	1.508

a. Predictors: (Constant), X

b. Dependent Variable: Y

Tabel 5. Tabel Interpretasi koefisien korelasi

Nilai Koefisien	Interpretasi
0,000 – 0,199	Sangat rendah
0,200 – 0,399	Rendah
0,400 – 0,599	Sedang
0,600 – 0,799	Kuat
0,800 - 0,100	Sangat Kuat

PEMBAHASAN

Peran rencana bisnis sebagai alat untuk meningkatkan keberhasilan usaha(Studi kasus UMKM dibawah binaan Bina Darma Entrepreneurship)(BDEC)

Berdasarkan perhitungan analisis regresi sederhana didapat hasil bahwa peran rencana bisnis terhadap keberhasilan usaha tidak berpengaruh secara signifikan hal ini disebabkan oleh pembuatan rencana bisnis oleh sebagian pelaku usaha masih diabaikan. Sebagian besar pelaku usaha lebih mengedepankan tentang laba usaha, resiko yang mungkin didapat.

Jarang sekali para pelaku usaha menganalisis pasar dan mengukur kekuatan pesaing. Menurut penelitian Heru Surya Dharma (2010) bahwa potensi pasar memegang peranan penting bagi kesuksesan serta pertumbuhan dan perkembangan bisnis. Sebuah organisasi yang menguasai pasar bisa dipastikan ia akan menuai banyak kesuksesan aru berbagai sudut pandang. Karena itu organisasi bisnis dituntut melakukan riset analisis pasar.

Alasan lain bahwa perencanaan bisnis yang dibuat menurut sebagian besar para pemilik usaha hanya digunakan semata-mata untuk mendapatkan dana, baik dana pinjaman ataupun dana investasi. Begitu dana yang diinginkan sudah ada ditangan, perencanaan yang dibuat dengan susah payah banyak meluangkan waktu, tenaga dan pikiran, hanya menjadi lembaran arsip perusahaan yang tidak pernah dibuka lagi. Ini berarti perencanaan bisnis hanya digunakan sekali saja dan ini merupakan sebuah fakta yang sangat menyedihkan dan sekaligus meragukan, karena strategi bisnis yang terkandung didalamnya dibiarkan begitu saja.

Perencanaan bisnis bisa dikatakan bermanfaat dan efektif bila digunakan sesuai dengan tujuann dan maksud yang terkandung didalamnya, dan menurut pengertian yang sebenarnya.

Menurut Helman Aris (2011) dalam penelitiannya ada lima kesalahan dalam menyusun rencana bisnis yang sering terjadi:

1. Terlalu banyak informasi

tujuan membuat rencana bisnis bukan untuk menunjukkan pada pembaca atas luas dan dalamnya pengetahuan Anda, akan tetapi untuk menunjukan elemen kunci rencana bisnis yang memberikan harapan masa depan cerah bagi bisnis yang dimaksud.

2. Menyembunyikan kelemahan bisnis

Pelaku usaha sering menyembunyikan rencana bisnis dimana kelemahan bisnisnya akan berpotensi gagal dan fatal dalam usahanya. Ketika telah kehilangan unsur kepercayaan, maka telah hilanglah kesempatan untuk mendapatkan dana. Cara terbaik menangani kelemahan bisnis adalah menjelaskan kelemahan yang ada dan rencana yang efektif untuk mengatasi kelemahan yang dimaksud.

3. Saluran distribusi tidak jelas

Rencana bisnis harus menjelaskan bagaimana produk dan jasa secara efektif sampai kepada pasar yang dituju. Ketidakjelasan sistem distribusi, mengakibatkan terhambatnya produk dan jasa sampai ke pelanggan. Pada akhirnya dapat mengancam kelangsungan bisnis.

4. Lemahnya analisa persaingan

Apabila pelaku usaha mengetahui hanya sedikit tentang pesaing Anda, adalah bukti bahwa Anda tidak mempersiapkan bisnis dengan benar, termasuk melakukan persaingan bisnis. Investor sangat tertarik untuk mengetahui apa yang Anda ketahui tentang pesaing bisnis. Misalnya strategi bisnis, kompetensi inti, sistem distribusi, keunggulan, serta kelemahan yang mereka miliki.

5. Proyeksi keuangan tidak berkualitas

Proyeksi keuangan yang tidak didukung dengan analisa dan perkiraan yang memadai akan memberikan ketidakpercayaan kepada investor. Rencana bisnis harus membuktikan kepada kreditor dan investor bahwa perusahaan mampu membayar kembali pinjaman dan menghasilkan pengembalian yang menarik.

KESIMPULAN

Pada penelitian ini Peran rencana bisnis sebagai alat untuk meningkatkan keberhasilan usaha telah dilaksanakan sesuai dengan tahapan- tahapan diperinci berdasarkan jenis usaha,

lamanya berusaha, pernah mendapat program pendampingan atau tidak, dan instansi yang pernah memberi program pendampingan.

1. Keberhasilan usaha dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain adalah memiliki visi dan tujuan bisnis, berani mengambil risiko dan uang, mampu menyusun perencanaan usaha, mengorganisir sumber daya, dan implementasinya, sanggup bekerja keras, mampu membangun hubungan dengan pelanggan.

2. Rencana Bisnis berjalan sangat rendah terhadap keberhasilan usaha

SARAN

1. Rencana bisnis yang dibuat harus secara rinci karena akan meminimalisir resiko yang mungkin datang.
2. Perlu adanya keberlanjutan program kewirausahaan dengan menjalin hubungan antara BDEC dengan alumni yang membuka usaha.
3. Perlu adanya program pelatihan dan pengembangan dalam mengelola usaha yang dapat di arahkan seperti layanan kredit micro, pemasaran dan pengembangan sumber daya manusia

DAFTAR PUSTAKA

- Aris Rahmana, Helman(2011), Strategi Menyusun Rencana Bisnis Yang Berkualitas, <http://pengusahamuslim.com/strategi-menyusun-rencana-1372/#.U7oY30DHLMw>, diakses 7 juli 2014
- Arikunto, Suharsimi. (2005). *Penelitian Suatu pendekatan Praktik*. Jakarta : PT.Rineka Cipta.
- Crow, Lester Donald. (1973). *Educational Psychology*. Penerbit : American Book
- Drucker, Peter. F. (1997). *Managing in a time of Great Change*. Terjemahan. Jakarta : PT.Alex Media Komputindo
- Kian Gie, Kwik. 2012. *Ciri-ciri Wirausaha yang berhasil*. Jakarta : PT.Gramedia

(<http://arsip.uui.ac.id/files> diakses 13 Maret 2013

Ridwan, Drs, M.B.A.,(2009). *Metode dan Teknik Menyusun Proposal Penelitian*, Bandung : Alfabeta

Kasmir. (2006). *Kewirausahaan*. Jakarta : Rajawali Pers. Edisi Revisi

Rusydi, Nuraini. (2013.) <http://airusydi.blogspot.com/2013/07/peranan-business-plan-rencana-bisnis.html>

Mahendra. (2012). *Entrepreneur : Keberhasilan Usaha*. <http://web.unair.ac.id/artikel>

Supranto.(2009). *Teori Ilmu Komunikasi*. Penerbit : PT.Gramedia

Suryana. (2009). *Mompreneurship*. Jakarta : Andi Offset

Surya Dharma, Heru.(2010) *Perencanaan Bisnis bagi Bisnis Pemulan*,
www.gunadarma.ac.id,diakses 28 Juni 2014