Persepsi Masyarakat Bengkalis Terhadap Rencana Pendirian Outlet Bumdesa Air Putih Jaya Pada Masa Pandemi Covid - 19

Yunelly Asra¹, Hutomo Atman Maulana²

Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Bengkalis
yunellyasra@gmail.com¹, hutomoatmanmaulana@gmail.com²

Abstract

The purpose of this study was to determine the Bengkalis community's perception of the Air Putih Jaya Bumdes outlet business plan in terms of the business aspect. Data collection techniques used surveys, observational and In Deph Interviews to the management of BUMDES Air Putih Jaya and the Bengkalis community. Data analysis used associative descriptive technique. The research variables are business plan factors, namely: business description, marketing strategy, competitor analysis, development design, operational and management plans as well as financing. Data was collected by probability sampling with Simple Random sampling of 750 respondents. The results of this study indicate that the public's perception of the plan to establish a Bumdesa Air Putih Jaya outlet is in the medium category. This means that in general, respondents believe that the plan to establish this outlet can be carried out, although they are still not completely sure.

Keywords : Business Plan, Bumdesa Air Putih Jaya

1. PENDAHULUAN

Virus Corona di Indonesia memiliki dampak yang cukup signifikan terhadap sektor perekonomian. Bagi para pelaku usaha, mengendus peluang yang muncul ke permukaan pasar tanpa terikat dengan momentum tertentu merupakan hal wajib diperhatikan. Pebisnis pun juga harus peka terhadap kebutuhan pasar (Istiatin dkk, 2021)

Kotler, 2020 menyatakan bahwa terdapat lima gaya hidup "*New Normal*" yang berbeda dari "*Old Life Style*". Pertama, sejumlah konsumen menjadi penyederhanakan hidup (life simplifiers), orang yang ingin makan lebih sedikit dan membeli lebih sedikit. Kedua, kelompok konsumen lainnya adalah degrowth activists yang merasa terlalu banyak waktu dan tenaga yang dihabiskan. Ketiga, kelompok lain terdiri dari aktivis iklim (climate activists) yang mengkhawatirkan bahaya dan risiko yang dilakukan konsumen yang membeli banyak barang terhadap planet kita dengan menghasilkan begitu banyak jejak karbon yang menghangatkan planet kita. Keempat, kelompok lain adalah sane food choosers yang telah berubah menjadi vegetarian dan vegan. Mereka kesal dengan cara kita membunuh hewan untuk mendapatkan makanan kita. Kelima, kelompok lain adalah aktivis konservasi (conservation activists) yang memohon agar barang-barang yang ada tidak dimusnahkan tetapi digunakan kembali,

Menghadapi kondisi seperti saat ini, menuntut para pelaku usaha untuk berpikir lebih keras dalam merencanakan bisnisnya. Demikian pula dengan Bumdesa. Para penggerak Bumdesa harus berpikir lebih kreatif untuk menembus pasar dan memenangkan hati konsumen ditengah keterbatasan ekonomi dan rendahnya daya beli akibat pandemic. Terlebih bila baru akan memulai usaha atau mendirikan tempat usaha. Diperlukan perencanaan bisnis yang matang dan memperhitungkan setiap aspeknya dengan cermat, agar rencana usaha bisa dijalankan.

Business Plan dapat diartikan sebagai sebuah *selling document* yang mengungkapkan daya tarik dan harapan sebuah bisnis kepada penyandang dana potensial. Jadi business plan adalah dokumen tertulis yang disiapkan oleh wirausaha yang menggambarkan semua unsure yang relevan baik internal maupun eksternal mengenai perusahaan untuk memulai pada waktu

usaha, isinya sering merupakan perencanaan terpadu menyangkut pemasaran, permodalan, operasional dan sumber daya manusia.

Manfaat *Business plan* adalah sebagai jembatan antara ide dan kenyataannya, menyediakan gambaran yang jelas dari apa yang hendak dilakukan oleh wirausaha tersebut, menyediakan pernyataan akan sasaran dan strategi yang diartikulasikan secara jelas untuk digunakan di lingkungan internal perusahaan, berfungsi sebagai dokumen penjualan yang akan dibagikan kepada pihak luar.

Penelitian ini dilakukan atas permintaan pengurus Bumdesa Air Putih Jaya, yang bertujuan untuk mengetahui persepsi masyarakat Bengkalis terhadap rencana pendirian outlet Bumdesa Air Putih Jaya. Penelitian ini diharapkan dapat memberi kontribusi pertimbangan kepada Pemerintah Desa Air Putih dan pengurus Bumdesa Air Putih Jaya dalam melakukan rencana mendirikan outlet yang rencananya akan dibuat di Pelabuhan penyeberangan Roro Air Putih Bengkalis

2. TINJAUAN PUSTAKA

Business Plan adalah dokumen yang disediakan oleh *entrepreneur* yang disesuaikan dengan pandangan penasihat profesionalnya yang memuat rincian tentang masa lalu, keadaan sekarang dan kecenderungan masa depan dari sebuah perusahaan (Keller,2019). Isinya mencakup analisis tentang manajerial, keadaan fisik bangunan, karyawan, produk, sumber permodalan, informasi tentang jalannya perusahaan selama ini dan posisi pasar dari perusahaan. *Business Plan* juga berisi tentang rincian profit, neraca perusahaan, proyeksi aliran kas untuk dua tahun yang akan datang. Juga memuat pandangan dan ide dari anggota tim manajemen. Hal ini menyangkut strategi tujuan perusahaan yang hendak dicapai. *Businessplan* dibuat dalam bentuk jangka pendek ataupun jangka panjang yang pertama kali diikuti untuk tiga tahun berjalan. *Business plan* merupakan rencana perjalanan atau *road map* yang akan diikuti oleh wirausaha. *Business plan* seakan-akan menjawab pertanyaan: *Where am I now? Where am I going? How will I get there?*

Dalam pandangan lain *business plan* (Perencanaan Bisnis) adalah rencana untuk mengubah ide bisnis menjadi suatu kesempatan (peluang bisnis) yang nyata, pengaturan/pengendalian resiko dan pemberian upah serta waktu yang tepat untuk menerapkannya sehingga dapat menghasilkan profit yang hendak dicapai perusahaan. *Business plan* dipandang sebagai perencanaan seorang wirausaha yang mengkristalisasikan impian dan harapan yang memotivasi wirausaha untuk mencoba mendirikan bisnis (Ferrel,2018). *Business Plan* merupakan suatu dokumen yang menyatakan keyakinan akan kemampuan sebuah bisnis untuk menjual barang atau jasa dengan menghasilkan keuntungan yang memuaskan dan menarik bagi penyandang dana. *Business Plan* merupakan dokumen tertulis yang menjelaskan rencana pengusaha untuk memanfaatkan peluang-peluang usaha (*business opportunities*) yang terdapat di lingkungan eksternal perusahaan, menjelaskan keunggulan bersaing (*competitive advantage*) usaha, serta menjelaskan berbagai langkah yang harus dilakukan untuk menjadikan peluang usaha tersebut menjadi suatu bentuk usaha yang nyata.

Menurut Chairul M.Noor (2018), terdapat enam Komponen Perencanaan Bisnis Penting untuk Perusahaan, yaitu :

1. Membuat Deskripsi Bisnis

Deskripsi bisnis bertujuan untuk menjelaskan secara singkat apa bidang usaha yang akan dijalankan, beserta potensi produk dan kemungkinannya untuk bertahan dan berkembang di masa depan. Dalam deskripsi bisnis ini, diharapkan semua orang yang nantinya terlibat dalam bisnis, akan mengetahui potensi dan arah pengembangan dari bisnis tersebut

2. Perencanaan Usaha Melakukan Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran adalah merupakan salah satu komponen perencanaan usaha juga rencana bisnis yang penting. Strategi pemasaran yang akan dijalankan harus merupakan hasil

analisa pasar yang telah dilakukan dengan cermat. Analisa pasar adalah kekuatan yang harus digunakan untuk menciptakan target pembeli. Dalam menuliskan strategi ini, Anda membutuhkan suatu analisis yang tepat sehingga dapat memanfaatkan kesempatan yang ada. Jenis analisa yang dapat digunakan misalnya adalah analisis SWOT. Dengan analisa ini, Anda dapat mengetahui keunggulan, kelemahan, peluang dan ancaman bagi suatu produk sehingga dapat menerapkan strategi pemasaran yang tepat tanpa membuang waktu, tenaga dan biaya. Misalnya saja, komponen proposal yang berisi rencana pemasaran usaha pengolahan makanan internasional adalah perlu memiliki analisa SWOT untuk meyakinkan pelanggan untuk memilih produk yang tersedia. Di sisi lain, berikut yang bukan termasuk komponen dalam proposal usaha berdasarkan analisis wirausaha adalah, hanya berisi analisa kelemahan dan ancaman saja, tanpa menyertakan keunggulan dan peluangnya.

3. Perencanaan Usaha Membuat Analisa Pesaing

Analisa pesaing digunakan untuk mengetahui kekuatan dan kelemahan pesaing dalam satu pasar yang sama. Setelah menemukan kekuatan dan kelemahan dari produk pesaing, kemudian perusahaan dapat mencari strategi untuk memasarkan produk dengan cara yang berbeda dengan pesaing. Komponen perencanaan usaha juga rencana bisnis yang satu ini penting agar bisnis Anda bisa bertahan dan mengalahkan bisnis sejenis lainnya.

4. Desain Pengembangan

Rencana desain dan pengembangan diperlukan untuk menunjukkan tahap perencanaan produk, grafik pengembangan dalam konteks produksi dan penjualan. Selain berguna untuk mengetahui rencana usaha ke depan, desain pengembangan juga akan mempengaruhi perencanaan pembiayaan usaha

5. Rencana Operasional dan Manajemen

Rencana operasional dan manajemen dibuat untuk menjelaskan bagaimana usaha akan berjalan dan berkelanjutan. Komponen ini berfokus pada kebutuhan logistik perusahaan, misalnya bermacam tugas dan tanggung jawab tim manajemen, bagaimana prosedur penugasan antar divisi dalam perusahaan, serta kebutuhan anggaran dan pengeluaran yang berkaitan dengan operasional perusahaan.

6. Menghitung Pembiayaan

Faktor pembiayaan menjadi komponen perencanaan usaha juga rencana bisnis yang krusial. Dari mana sumber dana berasal, bagaimana mengatur anggaran agar efisien dan usaha dapat berjalan lancar adalah tugas penting yang harus direncanakan dalam komponen pembiayaan. Beberapa dokumen keuangan yang dibutuhkan untuk menyusun faktor pembiayaan, antara lain laporan keuangan, laporan arus kas, laporan Neraca, dan analisis pengembalian modal. Untuk memenuhi semua dokumen keuangan yang dibutuhkan dalam membuat perencanaan bisnis, perusahaan dapat menggunakan bantuan program akuntansi atau jasa penyedia layanan akuntansi untuk membuat sebuah analisis keuangannya.

Badan usaha milik desa (atau diakronimkan menjadi BUMDESA) merupakan usaha desa yang dikelola oleh Pemerintah Desa, dan berbadan hukum. Pemerintah Desa dapat mendirikan Badan Usaha Milik Desa sesuai dengan kebutuhan dan potensi Desa. Pembentukan Badan Usaha Milik Desa ditetapkan dengan Peraturan Desa. Kepengurusan Badan Usaha Milik Desa terdiri dari Pemerintah Desa dan masyarakat desa setempat.

Permodalan Badan Usaha Milik Desa dapat berasal dari Pemerintah Desa, tabungan masyarakat, bantuan Pemerintah, Pemerintah Provinsi dan Pemerintah Kabupaten/Kota, pinjaman, atau penyertaan modal pihak lain atau kerja sama bagi hasil atas dasar saling menguntungkan. Badan Usaha Milik Desa dapat melakukan pinjaman, yang dapat dilakukan setelah mendapat persetujuan BPD.

Alokasi Dana Desa adalah dana yang dialokasikan oleh Pemerintah Kabupaten/Kota untuk desa, yang bersumber dari bagian dana perimbangan keuangan pusat dan daerah yang diterima oleh Kabupaten/Kota. Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa selanjutnya disingkat

APB Desa adalah rencana keuangan tahunan pemerintahan desa yang dibahas dan disetujui bersama oleh Pemerintah Desa dan BPD, yang ditetapkan dengan Peraturan Desa

3. METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian adalah di Bengkalis. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan *survey*, observasional dan *In Deph Interview*. Populasi penelitian adalah seluruh masyarakat Bengkalis. Penelitian ini menggunakan disain pengambilan sampel secara *probability sampling* dengan metode *Simple random sampling* sebanyak 750 orang. Pengukuran persepsi masyarakat menggunakan analisis deskriptif statistic dengan distribusi frekuensi..

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Tanggapan responden tentang rencana bisnis pendirian outlet Bumdesa Air Putih Jaya adalah sebagai berikut :

Tabel 1. Rangkuman Deskriptif Responden Terhadap Rencana Bisnis Pendirian Outlet

Indikator	Sangat Rendah		Rendah		Tidak Tahu		Tinggi		Sangat Tinggi		MEAN	GRAND MEAN
	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%		
Deskripsi Bisnis	103	14%	172	23%	260	35%	195	26%	20	3%	2,81	
Strategi Pemasaran	31	4%	111	15%	328	44%	237	32%	43	6%	3,20	
Analisis Pesaing	58	8%	223	30%	279	37%	190	25%	0	0%	2,80	
Desain Pengembangan Rencana Operasional dan Manajemen Pembiayaan	125	17%	193	26%	223	30%	177	24%	32	4%	2,73	2,89
	96	13%	311	41%	123	16%	170	23%	50	7%	2,69	
	126	17%	119	16%	132	18%	293	39%	80	11%	3,11	

Sumber : data Olahan 2021

Dari tabel diatas terlihat bahwa tanggapan responden terhadap rencana pendirian outlet Bumdesa Air Putih Jaya berada pada kategori sedang. Artinya, secara umum responden telah percaya bahwa rencana pendirian outlet ini dapat dilakukan walaupun masih belum yakin sepenuhnya. Hal ini dapat terlihat dari beberapa indikator yang berkategori sedang yaitu : deskripsi bisnis, desain pengembangan bisnis, rencana operasional dan manajemen serta analisis pesaing. Artinya responden masih meragukan deskripsi bisnis outlet ini. Responden juga masih mempertanyakan bagaimana desain pengembangan bisnis ini akan dibuat, bagaimana rencana operasional dan manajemennya serta analisis pesaing. Namun responden menaruh keyakinan pada indikator strategi pemasaran dan pembiayaan. Hal ini kemungkinan karena responden beranggapan bahwa Bumdesa memang didanai dari desa sehingga ketersediaan pembiayaan bisa dijamin dan sebelumnya Bumdesa Air Putih sudah punya toko pangan juga sehingga strategi pemasaran sudah dimiliki.

Secara umum persepsi masyarakat Bengkalis terhadap rencana pendirian outlet ini adalah dapat dilakukan walaupun masih belum yakin sepenuhnya. Titik kritis yang harus mendapat perhatian lebih adalah : deskripsi bisnis, desain pengembangan bisnis, rencana operasional dan manajemen serta analisis pesaing. Kepercayaan masyarakat akan rencana usaha outlet ini berasal dari aspek strategi pemasaran dan pembiayaan. Dengan harapan rencana pendirian outlet ini memiliki kemungkinan akan memberikan nilai surplus dari setiap produk yang didistribusikan dipasaran melalui rantai pasok yang baik dan stabil. Keberadaan outlet juga diharapkan mampu memberikan sebuah sudut pandang yang inovatif mengenai

kondisi yang ada di pasar usaha terkait dengan kebutuhan Bumdesa Air Putih Jaya untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen akan produk-produk yang dihasilkan Bumdesa yang ada di Kabupaten Bengkalis

Penelitian ini mempunyai keterbatasan, karena sampel yang hanya mewakili konsumen masyarakat Bengkalis akan mengurangi informasi terhadap konsumen daerah lainnya. Sampel penelitian ini adalah seluruh masyarakat Bengkalis tanpa membedakan kelompok konsumen sehingga tidak dapat memberikan gambaran yang jelas tentang karakteristik konsumen berdasarkan kelompoknya. Padahal perbedaan kelompok konsumen kemungkinan memiliki karakteristik yang berbeda pula.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan tanggapan masyarakat Bengkalis, dapat disimpulkan bahwa rencana pendirian outlet Bumdesa Air Putih Jaya berada dalam kategori sedang. Keadaan ini menunjukkan masyarakat Bengkalis belum sepenuhnya yakin akan rencana usaha Outlet Air Putih Jaya ini. Untuk itu diperlukan upaya yang lebih keras dari Pengurus Bumbes Air Putih Jaya untuk mendapatkan kepercayaan penuh dari masyarakat bila ingin rencana usaha ini tetap dilanjutkan. Upaya yang perlu dilakukan adalah ; menjamin ketersediaan pemasok produk-produk yang akan dijual agar produk selalu ada saat konsumen punya keinginan membeli, menjaga kestabilan kualitas produk yang dijual agar konsumen mau membeli karena produk pesaing juga banyak, merancang promosi yang fokus pada keunikan produk Bumdes sehingga konsumen tertarik untuk datang dan membeli serta membuat merek produk yang seragam atau satu merek untuk semua merek yang dijual di Outlet walaupun produk yang dijual berasal dari berbagai bumdes. Maksudnya sebaiknya Outlet Bumdes Air Putih Jaya memiliki merek sendiri sehingga nama merek lebih mudah diingat.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Ferrel and O. C., 2018, *Business*. USA: Mc-Graw Hill
- Istiatin, Fithri Setya Marwati., 2021, Sosialisasi Berbagai Peluang Usaha UMKM dan Ekonomi Kreatif di Era New Normal di Dusun Pinggir Desa Telukan Sukoharjo, *Jurnal Budimas*, Vol. 03, No. 01, hal 129-140
- Keller, K. L., & Aaker, D. A., 2019, The effects of sequential introduction of brand extensions. *Journal of marketing research*, 29(1), 35-50.
- Kotler, Philip., 2020, <https://www.marketingjournal.org/the-rise-of-5-new-normal-lifestyles-philip-kotler/>.
- M. Noor, Chairil, Gartika Rahmasari., 2018, Esensi Perencanaan Bisnis yang Memadai Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), *Jurnal ABDIMAS BSI* Vol. 1 No. 3, Hal. 454-464
- Sower, V. E., 2018, *Essentials of quality with cases and experiential exercises*. John Wiley & Sons.
- Undang – Undang Republik Indonesia No. 6 Tahun 2014 tentang Desa.
- Peraturan Menteri Dalam Negeri No, 39 Tahun 2010 tentang Badan Usaha Milik Desa
- P3M Polbeng, 2021, *Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Politeknik Negeri Bengkalis*, Politeknik Negeri Bengkalis