

BAB II

PERENCANAAN KEWIRAUSAHAH

Perencanaan berasal dari kata rencana yang memiliki arti rancangan atau rangka sesuatu yang akan dikerjakan. Perencanaan secara ringkas dapat dijelaskan melalui beberapa komponen penting yaitu sesuatu yang ingin dicapai melalui langkah-langkah yang telah direncanakan sebagai proses agar mencapai tujuan yang direncanakan sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan. Kegiatan perencanaan ini merupakan suatu yang berorientasi pada kegiatan di masa depan yang mana dapat dikatakan juga sebagai respon masa depan (Kuntarta, 2020).

Perencanaan adalah bagian dari proses yang berkelanjutan dan meliputi dua aspek penting diantaranya yaitu formulasi perencanaan dan pelaksanaan. Perencanaan ini dapat digunakan dalam melakukan pengawasan dan melakukan evaluasi jalannya kegiatan, hal ini didasari oleh sifat dari rencana yang telah disusun merupakan pedoman awal dalam pelaksanaan kegiatan (Kanada, 2020). Dapat disimpulkan bahwa perencanaan adalah sebuah susunan keputusan yang diambil sebagai dasar pedoman dan dijadikan acuan dalam melaksanakan kegiatan dalam mencapai tujuan awal yang sudah dirancang dan dilaksanakan oleh sumber daya yang terlibat didalamnya (Taufiqurokhman, 2008).

Secara umum wirausaha memiliki arti yaitu wira artinya utama, luhur, gagah, atau pejuang. Sedangkan usaha memiliki arti sebagai kegiatan yang dilaksanakan secara berulang dalam pengelolaan sumber daya yang akan menghasilkan suatu jasa atau barang yang akan diperjualkan yang diharapkan mendapatkan keuntungan bagi pelaku usaha. Wirausaha dapat dimaknai juga sebagai suatu pejuang dalam bidang usaha (Wijandi, 2016).

Kewirausahaan merupakan suatu bidang ilmu yang mendalami tentang nilai, kemampuan, dan perilaku seseorang dalam menghadapi sebuah rintangan dalam kehidupan untuk memperoleh suatu peluang dengan tingkatan resiko yang berbeda-beda yang akan dihadapi. Dalam Bahasa Inggris kewirausahaan disebut dengan *entrepreneurship* yang mana kata ini berawal dari Prancis yaitu *entreprende* yang berarti petualang, pencipta dan pengelola usaha. Istilah tersebut pertama kali diperkenalkan Rihard Cantillon tahun 1755 pada jurnal

(Zabalza, 2022) yang kemudian dipopulerkan kembali oleh J.B Say (1803) untuk mendefinisikan pelaku usaha dalam memproses sumber daya yang ada dengan tingkatan produktivitas rendah ke tingkat produktivitas yang lebih tinggi dan memiliki nilai jual tambah (Aulia et al., 2021).

(Sofyan, 2019) menerangkan bahwa suatu langkah pengimplementasian atau penerapan kreatifitas dan inovasi yang dimiliki oleh individu yang berisiko tinggi untuk mendapatkan nilai tambah bagi suatu karya yang akan diperjual belikan kepada masyarakat sehingga memberikan keuntungan bagi pelaku dapat disebut sebagai kewirausahaan. Kewirausahaan merupakan suatu usaha yang mampu mengoptimalkan sumberdaya dan dapat mengambil risiko untuk tujuan mesukseskan bisnis yang dijalaninya. Kewirausahaan dapat dijalankan oleh setiap orang dimana orang tersebut dapat belajar akan sebuah usaha yang akan dijalani dan dapat berorientasi untuk sukses kedepanya. Focus dalam wirausaha ini yaitu menciptakan suatu individu yang mau belajar dan berkeinginan kuat untuk sukses dalam menjalankan bisnisnya sehingga para wirausaha dituntut dapat berinofasi, kreatif dan berani mengambil resiko (Firmansyah & Roosmawarni, 2019).

2.1 Perencanaan Bisnis

Berawal dari ketidak pahaman mengenai bisnis makanan atau restoran pada akhirnya mencoba mendirikan suatu usaha yang bergerak dibidang makanan ringan, pada awalnya hanya mencoba bisnis berjualan bakso yang bertempat di pinggir jalan dan usaha tersebut tidak berjalan lama karena wilayah yang tempati mayoritas berjualan lalapan sedangkan kami berjualan bakso sendiri sehingga para pembeli lebih condong untuk membeli lalapan. Akhirnya dengan segala pertimbangan mencoba untuk ikut serta berjualan lalapan, karena melihat situasi wilayah dan budaya konsumen mendorong kami merintis bisnis ini.

Lokasi yang dipilih merupakan daerah perbatasan antara Kab Malang dengan Kab Kediri dan Kab Blitar, sehingga membuat parawisatawan yang akan datang ke Kota Batu melewatinya. Untuk mewujudkan bisnis tersebut kami mulai melakukan negosiasi sewa tanah yang tepat berada di belakang bisnis bakso sebelumnya, akhirnya tanah tersebut dapat di sewa selama 20 tahun dengan luas $6 \times 25 \text{ m}^2$ tepat dipinggir jalan. Kemudian dilakukan proses pembangunan selama

empat sampai lima bulan pengerjaan, kami meminta agar di percepat karena kami ingin mulai berjualan di akhir desember atau pergantian tahun, Karena wisatawan lebih banyak datang di waktu-waktu libur panjang, seperti libur panjang natal dan tahun baru atau mudik hari raya.

Tabel 2.1 Jumlah wisatawan yang berkunjung ke Kab Malang.

Tahun Year	Wisatawan		Jumlah Total
	Mancanegara Foreign Visitor	Wisatawan Nusantara Domestic Visitor	
(1)	(2)	(3)	(4)
Januari / January	23	284 342	284 365
Pebruari / February	7	201 456	201 463
Maret / March	6	221 642	221 648
April / April	18	47 418	47 436
Mei / May	81	680 210	680 291
Juni / June	138	321 015	321 153
Juli / July	414	397 097	397 511
Agustus / August	717	232 534	232 251
September / September	617	216 216	216 833
Oktober / October	259	165 426	165 685
Nopember / November	116	125 684	125 800
Desember / December	99	158 508	158 607
Jumlah / Total	2495	3 051 548	3 054 043

Bisnis yang kami jalankan bernama 77 lesehan yang mana bisnis ini beroperasi dan dijalankan di bidang penjualan makanan atau biasa disebut F&B. Alasan kami memilih nama tersebut sebagai nama brand karena pesaing-pesaing bisnis kami memakai nama usaha dengan awalan kata sehingga para pembeli lebih susah mengingatnya, sedangkan apabila menggunakan angka akan lebih mudah diingat.

2.2 Perencanaan Sumber Daya Manusia

Orang-orang dalam suatu kumpulan atau sebuah golongan yang dapat memberikan sumbangsih terhadap pemikiran sesuai dengan kemampuan untuk mencapai sesuatu yang sudah di rencanakan menurut Sukirno (2004:172) dapat dikatakan sebagai sumber daya manusia. SDM harus mempunyai kemampuan yang sesuai dengan bidangnya dan hal ini harus diperhatikan dengan cara menjaga, memperhatikan maupun mengembangkan skill yang dimiliki oleh sumber daya manusia ini (Marnis & Priyono, 2008). Sumber daya manusia juga masuk kedalam asset penting sebuah perusahaan dimana usaha yang sukses pasti membutuhkan individu yang berkompeten sesuai dengan bidang yang dimiliki untuk mencapai tujuan bersama (Priyono, 2010).

Sumber Daya Manusia perlu di kembangkan karena bisnis fnb tidak dapat dipungkiri bahwa membutuhkan sumber daya manusia untuk membatu menjalankan operasional bisnis, kemudian sumber daya manusia ini bagi ke dalam 3 kelompok sesuai dengan tugas-tugasnya yaitu dibidang produksi, marketing dan bidang administrasi.

1. Bidang produksi

Sumber Daya Alam pada bidang produksi harus memiliki keulatan dalam memproduksi makanan yang disediakan pada menu "77 Lesehan". SDM dalam bidang ini harus menguasai serangkaian proses untuk produksi barang sesuai SOP yang telah ditentukan agar kualitas selalu terjaga selain itu dalam bidang ini juga membutuhkan ketelitian agar tidak ada cacat produk atau produk tidak lolos *quality control*. SOP yang harus dilakukan di bagian produksi yaitu:

- a. Hadir saat sesudah dihubungi
- b. Menulis pembelian bahan pendukung seperti tepung, garam, penyedap rasa dan lain sebagainya
- c. Menyerahkan catatan belanja kepada bagian administrasi
- d. Membersihkan bahan baku produksi
- e. Menyiapkan peralatan penunjang produksi
- f. Melakukan penggorengan bahan mentah
- g. Pisahkan produk yang cacat dan baik
- h. Siapkan peralatan untuk pengemasan produk: karton, gunting, lakban, plastic
- i. Masukkan produk kedalam karton, kemudian tutup dengan lakban
- j. Setelah packing kardus selesai taruh ditempat penyimpanan barang

2. Bidang marketing

Orang yang berperan dalam bidang pemasaran atau marketing harus mempunyai klasifikasi yang sesuai dengan bidang ini karena bagian marketing berhubungan secara langsung dengan konsumen. Jika sdm bidang marketing memiliki kualitas yang baik maka akan menumbuhkan citra positif bagi perusahaan. Pada bidang marketing memiliki berbagai SOP yang harus dilakukan oleh staff bidang marketing seperti.

- a. Mengucapkan salam kepada tamu
 - b. Mempersilahkan tamu untuk duduk terlebih dahulu, menyediakan kursi bagi pengunjung yang tidak bisa lesehan
 - c. Memberikan menu
 - d. Membaca ulang pesanan yang sudah diberikan oleh tamu
 - e. Menulis pesanan pembeli untuk diserahkan kepada dapur
 - f. Menyuguhkan makanan kepada tamu
 - g. Memastikan bahwa semua pesanan tamu telah disuguhkan
 - h. Menanyakan apakah ada tambahan pesanan
 - i. Jika sudah selesai ucapkan terima kasih.
 - j. Memiliki kemampuan tambahan fotografi, mengoperasikan computer.
3. Bidang administrasi

Dalam bidang administrasi yang berperan yaitu sumber daya manusia yang memahami teknologi komputer dan sistem pembukuan akuntansi yang bertanggung jawab, jujur serta dapat dipercaya. Aspek administrasi lainya yaitu teknologi yang menunjang dalam proses pembukuan yang ada. SOP yang berlaku di 77 lesehan pada karyawan bagian kasir dan admin keuangan yaitu.

- a. SOP Kasir
 - 1) Memastikan kas awal saat memulai pekerjaan
 - 2) Memastikan alat-alat yang akan digunakan
 - 3) Memasukan pesanan pelanggan ke dalam system kasir
 - 4) Mencetak bill atau tagihan pelanggan
 - 5) Memastikan bahwa bill pelanggan sudah benar dan membuat perubahan apabila terjadi kesalahan
 - 6) Menerima pembayaran dari pelanggan
 - 7) Memastikan pembayaran sudah berhasil
 - 8) Menghitung kas akhir setelah selesai bekerja
 - 9) Membuat laporan kasir
- b. SOP Admin Keuangan
 - 1) Membuat perencanaan keuangan, mulai dari perencanaan peminjaman, penerimaan, pengeluaran, dan pembayaran

- 2) Menyusun laporan keuangan harian, mingguan, bulanan dan tahunan
 - 3) Mengelola uang kas, mulai dari membuka rekening, menentukan setoran, mengatur kas, menangani pembayaran atas kewajiban dan membuat catatan transaksi
 - 4) Mengelola kredit dengan mengatur tagihan-tagihan
 - 5) Bekerja sama dalam menyusun kebijakan administrasi keuangan dengan bagian lain yang terkait.
4. Standar prosedur operational 77 lesehan
- a. Kehadiran
 - 1) Seluruh karyawan wajib hadir sebelum jam 07.00 WIB
 - 2) Jika hadir melewati jam tersebut diwajibkan untuk konfirmasi terlebih dahulu
 - 3) Apabila alasan terlambat tidak jelas maka mengganti waktu terlambat dengan waktu pulang mundur sesuai dengan waktu terlambat
 - 4) Setiap karyawan memiliki jatah cuti selama 2 kali dalam sebulan dan harus ada pemberitahuan minimal 2 hari sebelum off
 - 5) Jatah cuti diharapkan tidak diambil pada hari sabtu atau minggu.
 - b. Kerapihan Karyawan
 - 1) Seluruh karyawan wajib berpakaian polos tanpa sablon atau border yang besar dan rapi
 - 2) Wajib memakai apron dan sarung tangan bagi yang bersentuhan dengan makanan
 - 3) Tidak diperkenankan memakai training
 - 4) Setiap sabtu dan minggu atau libur panjang wajib menggunakan seragam 77 lesehan
 - c. Sikap
 - 1) Karyawan wajib menjaga nama baik diri sendiri maupun 77 lesehan pada pelanggan
 - 2) Menjaga sikap serta sopan santu kepada pelanggan

- 3) Setiap karyawan wajib bertanggung jawab atas pekerjaan masing-masing
- 4) Dilarang berteriak

2.3 Perencanaan Modal dan Keuangan

Modal usaha adalah suatu bagian awal atau pondasi dalam mendirikan sebuah usah. Modal usaha nilainya bervariasi tergantung dengan skala usaha yang akan dijalankan. Hal ini dijelaskan oleh (Sarah & Ibrahim, 2022). Secara singkatnya modal adalah sekumpulan barang atau uang yang dapat dijadikan sebagai bekal dalam memulai sebuah bisnis. Jika bisnis tidak memiliki modal pasti tidak akan berjalan. Modal dalam memulai sebuah bisnis tidak hanya tentang uang dan barang namun skill, tekad, keterampilan, kejujuran, dan sikap menjadi wirausahawan juga termasuk modal awal sebagai seorang yang memulai merintis wirausaha (Sarah & Ibrahim, 2022).

1. Aspek Permodalan

Dalam bisnis 77 Lesehan membutuhkan modal, dalam permodalan ini berasal dari dana pribadi maupun pinjaman dari bank karena untuk membangun bisnis ini cukup membutuhkan modal besar. Baik dari pembelian alat, sewa tanah, pembangunan maupun hal lainnya. Modal yang dibutuhkan adalah Rp 190.000.000. modal tersebut diperoleh dari modal pribadi senilai Rp 40.000.000 yang di dapatkan dari laba saat berjualan bakso. Kemudian sisanya di dapat dari pinjaman bank senilai Rp 150.000.000 dan diangsur selama 60 bulan. Dalam melakukan pelunasan ini terealisasi sesuai kesepakatan diawal antara pemberi pinjaman dan penerima pinjaman.

Tabel 2.2 Rincian Modal

Keterangan	Modal
Modal Pribadi	40,000,000
Pinjaman	150,000,000
Total Modal	190,000,000

2. Biaya Peralatan dan Perlengkapan

Tabel 2.3 Rincian Biaya Peralatan dan Perlengkapan

KETERANGAN	HARGA	JUMLAH	TOTAL
WAJAN	60,000	2	120,000
SPATULA	15,000	4	60,000
SEROK	10,000	4	40,000
DANDANG	80,000	2	160,000
PANGGANGAN	200,000	1	200,000
KOMPOR	200,000	1	200,000
GAS	130,000	1	130,000
PANCI	15,000	4	60,000
COWEK	100,000	1	100,000
PIRING	1,200	100	120,000
SENDOK	10,000	6	60,000
OVAL	11,000	20	220,000
MAGICOM	350,000	1	350,000
KULKAS	2,500,000	2	5,000,000
BAKUL	25,000	10	250,000
GELAS	2,000	50	100,000
BLENDER	250,000	1	250,000
KOTAK TISU	8,000	10	80,000
MEJA	50,000	10	500,000
ETALASE	2,000,000	1	2,000,000
TOTAL			10,000,000

3. Aset Tetap

Tabel 2.4 Rincian Aset

KETERANGAN	NOMINAL
Biaya Pembangunan	122,350,000
Sewa Tanah	38,000,000
Instalasi Listrik	1,200,000
Instalasi Air	750,000
Instalasi Wifi	500,000
Fasilitas Lainnya	1,500,000
Total	164,300,000

4. Rincian Harga Pokok dan Laba Penjualan/Item

Tabel 2.5 Rincian Harga Pokok dan Laba Penjualan/Item

Keterangan	Harga Jual	Harga Beli	Penunjang	HPP	Laba
WADER KECIL	15,000	4,400	2,300	6,700	8,300
AYAM	15,000	5,833	3,200	9,033	5,967
WADER BESAR	15,000	4,400	2,300	6,700	8,300
MUJAIR	20,000	4,167	1,000	5,167	14,833
UDANG	20,000	5,000	2,000	7,000	13,000
BAKSO	10,000	1,228	1,500	2,728	7,272
UDANG KECIL	20,000	5,400	1,900	7,300	12,700
LELE	15,000	1,800	2,750	4,550	10,450
BERAS	5,000	1,250	500	1,750	3,250
ES TEH	5,000	40	850	890	4,110
ES JERUK	5,000	80	850	930	4,070
SODA GEMBIRA	10,000	3,500	4,200	7,700	2,300
KOPI	5,000	1,000	850	1,850	3,150

5. Biaya Bahan Baku

Tabel 2.6 Rincian Biaya Bahan Baku

KETERANGAN	JUMLAH	HARGA	TOTAL
WADER KECIL	8	22,000	176,000
AYAM	8	35,000	280,000
WADER BESAR	8	22,000	176,000
MUJAIR	8	25,000	200,000
UDANG	8	27,000	216,000
BAKSO	1	135,000	135,000
LELE	8	18,000	144,000
GULA	4	13,000	52,000
MARJAN	1	20,000	20,000
SUSU	4	10,000	40,000
SODA	10	3,500	35,000
TEH	5	5,000	25,000
JERUK	2	4,000	8,000
JAHE	1	10,000	10,000
KOPI	20	1,000	20,000
KEMANGI	5	10,000	50,000
TIMUN	20	5,000	100,000
GUBIS	9	10,000	90,000
TOMAT	10	9,000	90,000
LOMBOK	30	30,000	900,000
BUMBU DAPUR	1	200,000	200,000
SAMIR	5	19,000	95,000
SEDOTAN	7	10,000	70,000
MINYAK	30	17,000	510,000
LPG	10	18,000	180,000
BERAS	50	10,000	500,000
TOTAL			4,322,000

6. Analisis Keuangan

Tabel 2.7 Analisis Keuangan

Payback Period	= Total investasi/aruskas bersih*100%
Total Investasi	= 190.000.000
Arus Kas Bersih	= 5.598.990
Payback Period	34 Bulan

Dari perhitungan analisis keuangan diketahui bahwa seluruh investasi dapat dilunasi atau dalam artian balik modal selama 34 bulan.

7. Analisis R/C Ratio

Tabel 2.8 Analisis R/C Ratio

Cost and Benefit Ratio	= Pendapatan / Biaya
Pendapatan	139,965,000
Biaya	72,777,110
Layak	1.92

Dari perhitungan R/C Ratio dapat diketahui bahwa usaha dikatakan layak jika nilai R/C Ratio lebih dari 1. Jadi 77 Lesehan layak dijalankan karena R/C Rationya sebesar 1,92.

