

Pendampingan Penyusunan *Business Plan* bagi Pelaku Industri Kue Karasa di Kecamatan Cempa Kabupaten Pinrang

Assistance in the Preparation of a Business Plan for Karasa Cake Industry Players in Cempa District, Pinrang Regency

Darwis

Besse Faradiba*

I Nyoman Budiono

Department of Islamic Economics and Business, Institut Agama Islam Negeri Parepare, Parepare, South Sulawesi, Indonesia

email: bessefaradiba@iainpare.ac.id

Kata Kunci

Business plan
Home industri
Pelatihan

Keywords:

Business plan
Home industry
Training

Received: February 2023

Accepted: March 2023

Published: May 2023

Abstrak

Usaha Mikro Kecil (UMK) memiliki kontribusi besar pada perekonomian nasional, khususnya industri rumahan. Namun banyak pelaku bisnis yang tidak memiliki rencana bisnis tertulis. Kegiatan pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku industri kue Karasa dalam membuat perencanaan bisnis (*business plan*). Sasaran kegiatan adalah pelaku industri kue Karasa yang tergabung dalam sentra industri Karasa di Kecamatan Cempa Kabupaten Pinrang. Pelatihan disampaikan dengan menggunakan metode partisipatif dalam bentuk ceramah, diskusi interaktif, pendampingan Penyusunan proposal *business plan* serta Mengukur pemahaman peserta tentang *business plan* diperoleh melalui pre-test dan post-test. Hasil pelatihan yang dicapai, yaitu output (keluaran) kegiatan ini yaitu memberikan bekal pengetahuan pelaku industri rumah tangga untuk mengembangkan bisnis kue Karasa dengan memasuki pasar yang lebih luas, dan outcome (hasil) kegiatan ini yaitu pelaku industri kue Karasa memiliki keterampilan membuat proposal perencanaan usaha.

Abstract

Small Micro Enterprises (SMEs) significantly contribute to the national economy, especially home industries. However, many business people still need to have a written business plan. This training activity aims to increase the knowledge and skills of Karasa cake industry players in making business plans. The target of the activity is the Karasa cake industry players who are members of the Karasa industrial center in Cempa District, Pinrang Regency. The training is delivered using participatory methods such as lectures, interactive discussions, and assistance in preparing business plan proposals. The pre-test and post-test measured participants' understanding of the business plan. The results of the training achieved were that the output of this activity was to provide knowledge for home industry players to develop the Karasa cake business by entering a broader market, and the outcome of this activity was that the Karasa cake industry had skills in making business planning proposals.



© 2023 Darwis, Besse Faradiba, I Nyoman Budiono. Published by Institute for Research and Community Services Universitas Muhammadiyah Palangkaraya. This is Open Access article under the CC-BY-SA License (<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>). DOI: <https://doi.org/10.33084/pengabdianmu.v8i3.4756>

PENDAHULUAN

Banyak bisnis yang dimulai dijalankan hanya berhasil di tahap-tahap awal siklus bisnis yaitu tahap pengenalan dan pertumbuhan tetapi sulit untuk ditahap bertahan dan cenderung mengalami penurunan. Diberbagai tinjauan literatur strategi yang tepat dilakukan dalam bisnis dalam upaya untuk bertahan serta kesiapan untuk menghadapi persaingan salah satunya ditunjang oleh kemampuan membuat rencana bisnis yang baik (Tyoso & Haryanti, 2020). Penyusunan rencana bisnis (*business plan*) menjadi tumpuan pertama serta solusi untuk menjawab pertanyaan tentang bagaimana memulai bisnis dan bisnis dapat bertahan menghadapi persaingan (Hasmidyani *et al.*, 2018).

Menguraikan tentang apa itu *business plan* mungkin mudah namun bagaimana menyusun dan menerapkan *business plan* tentu tidak sederhana. *Business plan* tidak sebatas hanya dokumen tertulis yang mendeskripsikan masa depan bisnis yang akan dijalankan tetapi sangat berkaitan dengan kesiapan internal organisasi, termasuk kesiapan sumberdaya manusia dan sumber daya lainnya yang bersifat *tangible* atau aset berwujud yang memiliki nilai moneter misalnya modal atau

How to cite: Darwis, Faradiba, B., & Budiono, I. N. (2023). Pendampingan Penyusunan Business Plan bagi Pelaku Industri Kue Karasa di Kecamatan Cempa Kabupaten Pinrang. *PengabdianMu: Jurnal Ilmiah Pengabdian kepada Masyarakat*, 8(3), 414-420. <https://doi.org/10.33084/pengabdianmu.v8i3.4756>

pendanaan untuk melaksanakan proses bisnis (Semaun *et al.*, 2021). Perencanaan bisnis merupakan produk pemikiran, dimana isi dari rencana tersebut harus dapat mendukung pencapaian tujuan bisnis (Supriyanto, 2012). Sebelum penyusunan *business plan* memerlukan observasi atas berbagai faktor internal dan faktor eksternal yang memiliki relasi dengan bisnis yang dijalankan. Termasuk UMKM di Kabupaten Pinrang dalam hal peningkatan manajemen dan kualitas produk, serta jangkauan pasar yang mereka masuki. Karena itu, perlu adanya transformasi gerakan pendampingan agar keberadaan UMKM bisa lebih berdaya saing.

Kue Karasa merupakan kue khas bugis yang diproduksi oleh industri rumahan yang tersebar di wilayah Kecamatan Cempa. Sebanyak 35 industri rumahan yang mampu menghasilkan produk dengan jumlah produksi 12.800 bungkus/bulan atau 153.600 bungkus dalam setahun (Halimah *et al.*, 2022). Rata-rata pendapatan rumah tangga usaha kue karasa per bulan di Kelurahan Cempa Kecamatan Cempa sebesar Rp. 2.222.000 dengan biaya total sebesar Rp. 914.220 sehingga pendapatan yang diperoleh sebesar Rp. 1.307.779 dalam satu bulan atau rata-rata omzet produksi dan penjualan pertahun sebesar Rp. 26.664.000 (Munawarah, 2018). Sebagai usaha rumahan yang mengelola sumber daya yang ada di sekitar daerah tersebut, produksi dan penjualan kue Karasa dilakukan oleh kaum wanita sebagai ibu rumah tangga.

Tantangan utama bagi ibu-ibu pelaku industri kue Karasa untuk meningkatkan skala produksi dan omzet penjualannya adalah ketidak tahuan atau ketidak mampuan bagaimana cara membuat *business plan* yang baik dan benar, kendala ini terjadi kepada masyarakat secara umum dan lebih khusus kepada ibu-ibu rumah tangga untuk mengembangkan bisnis tapi masih cukup sulit untuk membuat perencanaan usaha (Faradiba, 2021).

Hasil penelitian Semaun *et al.* (2021) dan Selamat & Tunjung Sari (2021) menunjukkan usaha-usaha skala kecil memulai usaha tanpa ada perencanaan yang terdokumentasi, hal ini diperkuat dengan observasi awal di lapangan menemukan fakta bahwa umumnya industri rumahan membuka usaha tanpa ada rencana sebelumnya serta adanya keengganan menulis rencana usaha tersebut, oleh karena itu, penting bagi ibu-ibu pelaku industri olahan dan penjualan kue tradisional Karasa yang tergabung dalam sembilan kelompok usaha kue Karasa untuk memiliki pengetahuan dan pemahaman yang baik dan benar pentingnya rencana usaha untuk selanjutnya menyusunnya menjadi proposal *business plan*.

Untuk menyikapi kondisi tersebut dibutuhkan pola-pola pendampingan yang memberdayakan (*empowerment*) masyarakat. Sehingga permasalahan yang dapat di utarakan adalah bagaimana meningkatkan pengetahuan dan pemahaman pelaku industri kue Karasa dalam perencanaan bisnis dan bagaimana membuat proposal *business plan* bagi pengembangan usaha kue Karasa. Sehingga secara umum tujuan diadakannya kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah untuk memberikan pelatihan dan pendampingan guna meningkatkan kemampuan dan keterampilan pelaku industri kue Karasa dalam membuat perencanaan bisnis.

METODE

Pelaksanaan kegiatan pengabdian dipusatkan di Dusun Polewali Cempa 2 pada hari Sabtu 5 November 2022. Metode pelaksanaan pengabdian ini menggunakan metode partisipatif dalam bentuk ceramah, diskusi interaktif, pendampingan penyusunan *business plan* serta evaluasi kegiatan berupa post-test serta tersedianya proposal *business plan* bagi pelaku industri kue Karasa yang dilaksanakan dalam 4 tahap yaitu:

1. Tahap sosialisasi kegiatan yaitu sosialisasi kegiatan kepada pelaku industri kue Karasa di Kecamatan Cempa.
2. Persiapan kelengkapan administrasi yaitu menyiapkan seluruh administrasi dari peserta, dan narasumber.
3. Pelaksanaan kegiatan. Kegiatan pelatihan penyusunan *business plan* dilaksanakan pada bulan November 2022 dengan kegiatan sebagai berikut:
 - a. Penyampaian materi dengan metode ceramah dari akademisi dan praktisi bisnis, yang di bawakan oleh:
 - 1) I Nyoman Budiono, M.M. Dosen IAIN Parepare dengan materi "*Business Plan Untuk Usaha Mikro*"
 - 2) Nurhalmayanti Halman, S. Farm. Praktisi bisnis dengan tema "*Business Plan dalam Implementasi*"
 - b. Diskusi Interaktif

Untuk mendalami materi penyusunan rencana bisnis perlu dilakukan pendalaman oleh peserta melalui diskusi interaktif. Diskusi yang dipandu oleh pemateri diharapkan peserta bisa lebih memahami komponen-komponen penting yang harus ada dalam *business plan* dengan mengintegrasikan masalah aktual ibu-ibu rumah tangga dalam pelaksanaan usaha pengolahan dan penjualan kue Karasa yang sudah berjalan.

c. Praktek penyusunan proposal perencanaan usaha

Peserta pelatihan diberikan format proposal *business plan*. Format proposal ini penting untuk menjadi acuan bagi pelaku industri kue Karasa agar lebih jelas arah pencapaiannya.

4. Evaluasi dan Monitoring

Evaluasi adalah tahapan akhir dari kegiatan pengabdian. Tahapan ini, tim pelaksana dan sentra industri Karasa akan mengevaluasi pelaksanaan kegiatan berupa pemahaman dan keterampilan membuat kerangka perencanaan bisnis dan memonitoring keberhasilan pelatihan dengan tersedianya dokumen tertulis rencana bisnis dari pelaku usaha kue Karasa.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebelum aktivitas bisnis yang di lakukan oleh para pelaku usaha mulai dilaksanakan, seyogyanya di mulai dari perencanaan bisnis sebagai pijakan. Kreatifitas dan inovasi pelaku usaha untuk menemukan ide-ide usaha dan menuangkan ide-ide atau gagasan tersebut ke dalam perencanaan bisnis menjadi salah satu kunci keberhasilan bisnis. Gagasan tersebut harus realistis untuk dicapai serta mempunyai nilai ekonomi untuk dilaksanakan. Perencanaan usaha yang matang sebelum dilaksanakan akan berdampak pada kesiapan sumber daya yang tersedia untuk digerakkan mencapai tujuan usaha.

Sebagian berpandangan bahwa bahwa *business plan* hanya sekedar formalitas karena tanpa *business plan* seseorang tetap bisa menjalankan usaha. Namun, adanya rencana bisnis sangat penting sebagai alat bantu untuk menjadi panduan dan alat pencari dukungan investor bagi yang akan memulai sebuah bisnis, atau yang sedang mengembangkan bisnis. Perencanaan bisnis menjadi pedoman untuk mencapai tujuan yang ditetapkan, karena dalam pedoman tersebut pelaku usaha dapat mengetahui posisi di antara para pelaku usaha sejenis ataupun pelaku usaha yang bersifat substitusi. Perencanaan usaha yang baik harus memahami posisi bisnis di antara kompetitor kemudian memformulasikan strategi bisnis yang tepat untuk memaksimalkan keberhasilan.

Kegiatan pengabdian kepada pelaku usaha rumah tangga kue Karasa di awali dengan observasi awal ke sentra industri kue Karasa di kecamatan Cempa khususnya Dusun Polewali Cempa 2 yang berada di Desa Matunru Tunrue serta menelusuri hasil-hasil penelitian yang mengambil obyek kue Karasa sebagai kajian penelitian. Identifikasi awal berangkat dari fakta untuk menemukan tujuan kegiatan dan hasil kegiatan yang ingin dicapai. Beberapa pencapaian kegiatan pengabdian yang telah terlaksana adalah sebagai berikut:

Pada tahap sosialisasi kegiatan, Timmelakukan kegiatan sosialisasi tentang tujuan kegiatan pelatihan dan output kegiatan kepada mitra sentra industri kue karasa. Tim pengabdian mengundang peserta yang berasal dari keterwakilan kelompok usaha Karasa, yaitu kelompok Usaha Raihan Mandiri, kelompok Usaha Mawar, kelompok Usaha Finalis Mamminasae, KBU Muhammad Raihan, kelompok Usaha Melati, kelompok Usaha Multazam, kelompok Usaha Gemilang, kelompok Usaha Teratai, dan terakhir kelompok usaha Tunas Harapan. Definisi yang lebih detail *business plan* merupakan sebuah dokumen tertulis yang menjawab pertanyaan-pertanyaan berikut secara rinci dan detail. Wawancara dilakukan kepada ketua sentra industri Karasa dengan berdasarkan pada intrumen pertanyaan sebagai berikut:

1. Apa produk anda? Mengapa anda menjalankan bisnis tersebut?
2. Siapa customer anda? Seberapa besar pasarnya? Bagaimana demografi, minat, penghasilan, dan kelas ekonomi mereka?
3. Bagaimana dengan ketersediaan bahan baku? Siapakah yang akan menjadi supplier nantinya?
4. Bagaimana analisa dan strategi pemasarannya?

5. Seberapa besar kebutuhan modal dan bagaimana mendapatkan modal tersebut?
6. Seberapa besar kebutuhan operasional? Bagaimana pembiayaan-nya?
7. Berapa target penjualannya? Bagaimana mencapai target tersebut?
8. Berapa persen *Return of Investment* (ROI)-nya? Kapan bisnis tersebut akan balik modal?

Wawancara dikembangkan untuk memudahkan tim pengabdian mengidentifikasi permasalahan pelaku usaha dan menentukan muatan materi pelatihan yang akan diberikan.

Pada tahap persiapan pelatihan, Pelaksana kegiatan beranggotakan dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Parepare dengan melibatkan mahasiswa sebagai ujung tombak kegiatan, Lia Apriana mahasiswa program studi Manajemen Keuangan Syariah mengatakan kegiatan ini memberikan manfaat untuk mengembangkan life skill kewirausahaan yang dipelajari di kampus dengan kebersamaan pelaku usaha. Hal ini di aminkan oleh Ramlah, dengan menambahkan bahwa UMKM khususnya industri rumahan (*home industry*) menarik untuk di jadikan obyek penelitian penyelesaian skripsi mahasiswa ekonomi dan bisnis. Peserta yang mengikuti kegiatan adalah pelaku industri kue Karasa yang ada di Kecamatan Cempa yang tergabung dalam Sentra Industri Rumah Tangga Kue Tradisional Karasa berjumlah 30 peserta. Tim pengabdian mengkoordinir peserta yang akan ikut pelatihan serta menyediakan sarana dan prasarana yang dibutuhkan dalam pelatihan, dimulai dari penyediaan bahan-bahan ATK seperti kertas HVS, spidol, lem, plester kertas karton. Selanjutnya menyiapkan *white board*, penggandaan materi, *sound system*, LCD Proyektor, serta fasilitas lain untuk mendukung proses kegiatan pelatihan berlangsung lancar.

Tahap pelaksanaan, untuk mengetahui tingkat pemahaman terhadap perencanaan bisnis diperoleh melalui daftar pertanyaan pada pre-test sebelum pelatihan diberikan. Desain pre-test post-test adalah dengan memberikan asesmen awal sebelum intervensi dimulai (pretest) dan kemudian memberikan kembali asesmen yang sama setelah intervensi selesai (posttest) (Chang & Little, 2018). Dari hasil pre-test menunjukkan kategori tingkat pemahaman peserta pelaku industri kue Karasa sebelum kegiatan. Untuk lebih jelasnya Tabel I berikut disajikan ringkasan hasil dari 30 peserta pelatihan.

Tabel I. Hasil Pre-test

| No | Bahasan | Skor | |
|----|---|--------|-----------|
| | | Jumlah | Rata-rata |
| 1 | Keyakinan yang kuat dalam memulai usaha | 126 | 4,20 |
| 2 | Mencari informasi tentang peluang usaha | 116 | 3,87 |
| 3 | Memulai membuat Perencanaan usaha | 114 | 3,80 |
| 4 | Pendidikan dan pelatihan kewirausahaan | 112 | 3,73 |
| 5 | Produk yang dijual mengandung inovasi | 116 | 3,87 |
| 6 | Perencanaan pasar dan pemasaran | 110 | 3,67 |
| 7 | Perencanaan Produksi atau operasi | 109 | 3,60 |
| 8 | Perencanaan sumber daya manusia | 122 | 4,07 |
| 9 | Menciptakan produk berkualitas | 117 | 3,90 |
| 10 | Perencanaan kebutuhan investasi | 113 | 3,77 |
| 11 | Perencanaan kebutuhan modal kerja | 122 | 4,07 |
| 12 | Perencanaan harga pokok penjualan | 126 | 4,20 |

Setelah pre-test, narasumber menyampaikan materi pentingnya menumbuhkan jiwa wirausaha dan bagaimana mewujudkan ide usaha dimulai dari penyusunan *business plan* yang baik sebelum usaha tersebut dijalankan. I Nyoman Budiono, M.M memberikan gambaran model *business plan* dengan sembilan langkah perencanaan yang terdiri dari mencari ide atau gagasan bisnis, melakukan kajian atas ide-ide yang diperoleh apakah layak atau tidak, merencanakan teknik produksi yang baik, merencanakan tenaga kerja, senantiasa meningkatkan penjualan, mencermati persaingan usaha yang ada, melakukan perhitungan keuntungan, merencanakan permodalan, dan menerapkan konsep *marketing mix*. Sedangkan Nurhalmayanti Halman, S. Farm. selaku praktisi bisnis membangkitkan semangat berwirausaha peserta pelatihan. Dengan memberikan contoh usaha rintisan (*Start-Up*) "*Malika Shop and Printing*" yang didirikannya bersama saudara-saudaranya yang dimulai dengan penghasilan Rp. 4.000 dari cuci cetak foto dan sekarang menerima ratusan pesanan dari PT. Antam Pomala. Usaha itu tidak cukup hanya dimulai tapi bagaimana bisa tumbuh berkembang dan bertahan dalam persaingan, di sinilah pentingnya perencanaan usaha

Pada sesi pendampingan praktek penyusunan proposal perencanaan usaha, peserta pelatihan yang berasal dari 9 kelompok usaha kue Karasa diberikan format proposal *business plan*. Format ini berisi Latar belakang, Visi dan Misi, Gambaran produk, Gambaran tahapan produksi, Target konsumen, Persaingan usaha dan keuntungan produk, Strategi pemasaran, tata cara penjualan, Strategi menciptakan loyalitas konsumen, Risiko usaha, Tim Kerja, Rencana penjualan, kebutuhan perhitungan modal usaha, Perhitungan pendapatan, dan Penutup. Pemateri sekaligus fasilitator memandu setiap pengisian item pada format yang disesuaikan dengan karakteristik usaha dari peserta pelatihan.

Mayoritas peserta menyatakan bahwa penyusunan rencana bisnisnya tidak dilaksanakan secara tertulis. Merekahnya membuat bisnis saja. Peserta mengaku mengalami kendala dalam merumuskan *business plan* yang dituangkan dalam bentuk narasi dan *cash flow* keuangan (Rinofah, 2018). Meskipun dalam pencatatan keuangan (manajemen keuangan dilakukan secara sederhana) telah sesuai dengan usaha yang dijalankan, namun dalam melakukan pencatatan ditemukan bahwa *cash flow* keuangan tidak seimbang. Umumnya peserta pelatihan memperhitungkan margin keuntungan terlalu tinggi. Sedangkan peserta belum secara serius melakukan perhitungan harga pokok penjualan produknya. Melalui pelatihan ini, peserta dilatih keterampilannya membuat perencanaan bisnis tertulis dengan berbasis pada penyelesaian kendala yang dihadapi, tim pengabdian menyakinkan peserta bahwa *business plan* dibuat sebagai panduan usaha dan kepada investor maupun perbankan.

Evaluasi adalah tahapan akhir dari kegiatan pengabdian. Tahapan ini, tim pelaksana mengukur tingkat pemahaman perencanaan bisnis dari peserta setelah kegiatan dan keterampilan peserta membuat proposal *business plan* dengan tersedianya dokumen tertulis rencana bisnis dari pelaku usaha kue Karasa. Dari hasil post-test menunjukkan kategori tingkat pemahaman peserta pelaku industri kue Karasa setelah kegiatan. Nilai post-test berbeda dengan pre-test, dimana post-test menunjukkan total skor 1545 atau 4,29% sedangkan pre-test menunjukkan total skor 1403 atau 3,89%. Hal ini menunjukkan bahwa peserta pada saat post-test lebih siap daripada pre-test, perubahan tersebut mencapai nilai sebesar 142 atau 0,4% dari jumlah soal yang sama dengan jumlah peserta yang sama. Jadi dapat disimpulkan bahwa kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan dengan penyampaian materi *business plan* dari 2 orang narasumber meningkatkan pemahaman peserta pelaku industri kue khas Karasa dalam perencanaan bisnis. Untuk lebih jelasnya Tabel II berikut disajikan ringkasan hasil dari 30 peserta pelatihan.

Tabel II. Hasil Post-test

| No | Bahasan | Skor | |
|----|---|--------|-----------|
| | | Jumlah | Rata-rata |
| 1 | Keyakinan yang kuat dalam memulai usaha | 135 | 4,50 |
| 2 | Mencari informasi tentang peluang usaha | 129 | 4,30 |
| 3 | Memulai membuat Perencanaan usaha | 122 | 4,07 |
| 4 | Pendidikan dan pelatihan kewirausahaan | 129 | 4,30 |
| 5 | Produk yang dijual mengandung inovasi | 126 | 4,20 |
| 6 | Perencanaan pasar dan pemasaran | 124 | 4,13 |
| 7 | Perencanaan Produksi atau operasi | 123 | 4,10 |
| 8 | Perencanaan sumber daya manusia | 131 | 4,37 |
| 9 | Menciptakan produk berkualitas | 133 | 4,43 |
| 10 | Perencanaan kebutuhan investasi | 129 | 4,30 |
| 11 | Perencanaan kebutuhan modal kerja | 129 | 4,30 |
| 12 | Perencanaan harga pokok penjualan | 135 | 4,50 |

Proposal usaha yang dihasilkan dari kegiatan pelatihan ini, menjadi dokumen berharga sebagai output nyata dari kegiatan pelatihan ini dan menjadi perhatian bagi narasumber dan tim pengabdian serta bagi peserta. Secara singkat hasil dari kegiatan pelatihan penyusunan proposal *business plan* meliputi output (keluaran) kegiatan ini yaitu memberikan bekal pengetahuan pelaku industri rumah tangga untuk mengembangkan bisnis kue Karasa dengan memasuki pasar yang lebih luas, melalui kuisioner post test untuk mengetahui tingkat pemahaman peserta, setelah menerima materi dari narasumber, outcome (hasil) kegiatan ini yaitu pelaku industri kue Karasa memiliki kemampuan dan keterampilan membuat proposal perencanaan usaha, dan benefit (manfaat kegiatan) menghasilkan pelaku usaha yang unggul dalam perencanaan bisnis yang inovatif dan memiliki daya kompetitif yang tinggi.



Gambar 1. Pelaksanaan Kegiatan

KESIMPULAN

Dosen dan Mahasiswa Program Studi Manajemen Keuangan Syariah IAIN Parepare, melaksanakan program Pengabdian Kepada Masyarakat dalam bentuk pendampingan membuat rencana usaha (*business plan*) dengan sasaran kegiatan adalah pelaku industri kue khas Karasa yang ada di Kecamatan Cempa Kabupaten Pinrang. Program tersebut dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman pelaku industri kue khas Karasa dalam perencanaan bisnis serta untuk memfasilitasi penyusunan proposal *business plan* pelaku industri kue khas Karasa untuk pengembangan usaha yang berkelanjutan. Pelaksanaan pengabdian ini menggunakan metode partisipatif dalam bentuk ceramah, diskusi interaktif, pendampingan penyusunan *business plan* serta evaluasi kegiatan berupa pengisian kuisioner post-test serta tersedianya proposal *business plan* bagi pelaku industri kue Karasa. Berdasarkan hasil pengabdian yang telah dilaksanakan, peserta pelatihan pelaku industri kue Karasa telah memahami perencanaan bisnis yang terdiri dari perencanaan pemasaran, perencanaan produksi, perencanaan sumber daya manusia dan perencanaan keuangan dan telah mampu membuat *business plan* meliputi tujuan bisnis dan strategi yang digunakan untuk mencapainya. Proposal *business plan* dapat membantu pelaku industri kue tradisional Karasa sebagai pedoman dalam pengambilan keputusan bisnis. Sehingga kedepannya pelaku bisnis industri kue Karasa akan semakin mampu berdaya saing dan mampu memberikan kesejahteraan kepada keluarga mereka dan masyarakat Kecamatan Cempa secara umum. Tim PkM menyadari masih terdapat kekurangan dalam pelaksanaan kegiatan terutama tidak tersedianya kuesioner kepuasan dari peserta di akhir kegiatan sehingga tidak terdapat dokumen yang dapat dijadikan tolak ukur kepuasan peserta untuk evaluasi materi dan pendampingan kegiatan, penting untuk kegiatan pengabdian yang akan datang bukan hanya evaluasi terhadap peserta tetapi juga terhadap proses pelaksanaan kegiatan pengabdian. Saran dari terselesainya kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) ini adalah, untuk IAIN Parepare melalui pusat Inkubasi Bisnis dan Kewirausahaan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LP2M) membangun kemitraan dan menjadikan UMKM binaan bagi pelaku usaha industri rumah tangga kue tradisional Karasa. Sedangkan untuk tim PkM berikutnya melakukan kegiatan pendampingan dan pelatihan literasi keuangan maupun digitalisasi pasar, dimana hal ini dapat menuntun pertumbuhan akses modal UMKM untuk dapat masuk ke pasar digital.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pelatihan terlaksana berkat kerjasama antara tim pengabdian, pemateri, sentra industri serta peserta kegiatan. Ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang terlibat untuk suksesnya kegiatan pengabdian ini, diantaranya Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LP2M) IAIN Parepare atas diterimanya proposal dan siap dibiayai dari DIPA IAIN Parepare, ketua Sentra Industri Rumah Tangga Kue Tradisional Karasa beserta anggota-anggota kelompoknya atas kesediannya menjadi mitra dan menyiapkan tempat dan fasilitas kegiatan, kepada tim pengabdian atas waktu dan tenaga untuk suksesnya kegiatan ini.

REFERENSI

- Chang, R. & Little, T. D. (2018). Innovations for Evaluation Research: Multifactor Protocols, Visual Analog Scaling, and the Retrospective Pretest-Posttest Design. *Evaluation and the Health Professions*, **41**(2), 246-269. <https://doi.org/10.1177/0163278718759396>
- Faradiba, B. (2021). Marketing Strategy At Lakessi Market in Parepare, South Sulawesi During the Covid 19 Pandemic. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, **15**(2), 160-168. <https://doi.org/10.30650/jem.v15i2.2175>
- Halimah, A. S., Sudding, M. R., & Nurhaedah. (2022). Segmentasi Pasar Kue Khas Karasa (Studi Kasus Industri Karasa Pinrang Sulawesi Selatan). *Jurnal Pertanian Agros*, **24**(1), 11-18.
- Hasmidyani, D., Fatimah, S., & Firmansyah, F. (2018). Developing Entrepreneurial Spirit of Young Generation through Business Plan Training. *MITRA: Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*, **1**(1), 32-47. <https://doi.org/10.25170/mitra.v1i1.13>
- Munawarah. (2018). Desain Dan Inovasi Usaha Produksi Karasa Di Kelurahan Cempa, Kecamatan Cempa, Kabupaten Pinrang, Provinsi Sulawesi Selatan. *Skripsi*. Makassar: Universitas Hasanuddin.
- Rinofah, R. (2018). Arus Kas, Cash Holding, Kendala Pendanaan dan Investasi di Indonesia. *AdBispreneur : Jurnal Pemikiran dan Penelitian Administrasi Bisnis dan Kewirausahaan*, **3**(2), 169-175. <https://doi.org/10.24198/adbispreneur.v3i2.19003>
- Selamat, F. & Tunjungsari, H. K. (2021). Meningkatkan Skala UMKM Jambi dengan Penyusunan Rencana Bisnis yang Aplikatif. *Journal of Sustainable Community Development (JSCD)*, **3**(3), 172-177. <https://doi.org/10.32924/jscd.v3i3.54>
- Semaun, S., Darwis, D., Frihatni, A. A., & Asnidar, A. (2021). Pelatihan dan Pendampingan Penyusunan Bussiness Plan Bagi Mahasiswa Program Studi Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Iain Parepare. *Pengabdian Amkop (PENA)*, **1**(2), 8-20.
- Supriyanto. (2012). Business Plan Sebagai Langkah Awal Memulai Usaha. *Jurnal Ekonomi dan Pendidikan*, **6**(1), 73-83. <https://doi.org/10.21831/jep.v6i1.590>
- Tyoso, J. S. P. & Haryanti, C. S. (2020). Perluakah Mempertahankan Keunggulan Kompetitif oleh UMKM? (Studi Kasus UMKM Semarang). *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, dan Entrepreneurship*, **9**(2), 123-136. <https://doi.org/10.30588/jmp.v9i2.496>