



Pelatihan Teknik Proyeksi Bisnis Pada Kelompok Usaha Di Desa Kassi Kecamatan Rumbia Kabupaten Jeneponto

Training on Business Projection Techniques for Business Groups in Kassi Village, Rumbia Subdistrict, Jeneponto Regency

Ilma Wulansari Hasdiansa¹, Sitti Hasbiah²

^{1,2}Universitas Negeri Makassar

Email: ilma.wulansari@unm.ac.id, sittihashbiah@unm.ac.id

Abstract. *This community service activity aims to increase the understanding and ability of business groups in Kassi Village, Rumbia District, Jeneponto Regency in making effective business projections. This program is expected to provide strategic provision for business actors in managing finances, planning business development, and facing market challenges. The technique of implementing this activity includes three stages starting from the preparation stage, the implementation stage and the activity evaluation stage. The results of the training showed that traditional business owners have difficulty in applying business forecasting techniques to their businesses because sales records are sometimes incomplete or non-existent. After conducting the simulation, participants were able to understand the basis of sales forecasting for future sales forecasts. In addition, business owners can know their business forecast with certainty. Knowledge of business forecasting is expected to improve business performance and competitiveness. The limitation of this training is that the implementation method does not use instructional techniques so that knowledge about business forecasting can be implemented in business activities.*

Keywords: *Training, Business projection, Empowerment, Community, Business Group*

Abstract. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan kemampuan kelompok usaha di Desa Kassi, Kecamatan Rumbia, Kabupaten Jeneponto dalam membuat proyeksi bisnis yang efektif. Program ini diharapkan dapat memberikan bekal strategis bagi pelaku usaha dalam mengelola keuangan, merencanakan pengembangan usaha, dan menghadapi tantangan pasar. Teknik pelaksanaan kegiatan ini meliputi tiga tahap yang dimulai dari tahap persiapan, tahap pelaksanaan dan tahap evaluasi kegiatan. Hasil pelatihan menunjukkan bahwa pemilik usaha tradisional mengalami kesulitan dalam menerapkan teknik peramalan bisnis pada usahanya karena catatan penjualan terkadang tidak lengkap atau tidak ada. Setelah melakukan simulasi, peserta dapat memahami dasar prakiraan penjualan untuk prakiraan penjualan di masa mendatang. Selain itu, pemilik bisnis dapat mengetahui perkiraan bisnis mereka secara pasti. Pengetahuan mengenai peramalan bisnis diharapkan dapat meningkatkan kinerja dan daya saing bisnis. Keterbatasan pelatihan ini adalah metode pelaksanaannya tidak menggunakan teknik instruksional sehingga pengetahuan mengenai peramalan bisnis dapat diimplementasikan dalam aktivitas bisnis.

Keywords: Pelatihan, Proyeksi bisnis, Pemberdayaan, Masyarakat, Kelompok Usaha

INTRODUCTION

Sektor perdagangan merupakan area di mana berbagai entitas terlibat dalam peramalan dan proyeksi, sebagian besar sebagai konsekuensi dari sifat intrinsik perusahaan yang beroperasi dalam lanskap komersial yang cair dan seringkali tidak dapat diprediksi (Cen et al., 2017). Proyeksi bisnis berfungsi sebagai alat penting bagi manajemen dalam memfasilitasi keputusan, yang mungkin strategis dan berdampak dalam jangka panjang atau taktis dan bersifat langsung.

*Ilma Wulansari Hasdiansa ilma.wulansari@unm.ac.id

Proyeksi dapat dikonseptualisasikan sebagai penilaian kemungkinan suatu peristiwa terjadi di masa depan, berdasarkan data historis. Lebih luas lagi, proyeksi juga dapat dicirikan sebagai upaya metodis yang bertujuan untuk mengantisipasi peristiwa atau kondisi yang akan datang yang secara inheren sarat dengan ketidakpastian. Dalam manajemen risiko, proyeksi membantu dalam mengantisipasi potensi ancaman dan peluang, memungkinkan perusahaan untuk mengoptimalkan respons mereka daripada hanya meminimalkan risiko (Lesko et al., 2017). Untuk mengurangi risiko dan ketidakpastian prospektif, manajemen harus merumuskan prediksi atau perkiraan, terutama dalam kaitannya dengan aktivitas penjualan. Perkiraan penjualan merupakan dasar di mana strategi penjualan dirancang. Strategi penjualan akan ditetapkan dengan pertimbangan yang diberikan pada angka penjualan yang diantisipasi dan sumber daya yang tersedia. Akibatnya, rencana operasional yang lebih rinci selanjutnya akan dirumuskan. Kelangsungan hidup masa depan suatu organisasi, khususnya entitas bisnis, bergantung, di antara faktor-faktor lain, pada lingkungan sekitarnya (Holland, 2021).

Proyeksi bisnis harus dirumuskan dengan cermat untuk menavigasi skenario masa depan yang sarat dengan ketidakpastian. Kondisi masa depan mungkin mencakup keadaan yang muncul nanti, besok, hari berikutnya, minggu depan, bulan depan, tahun depan, atau bahkan sepanjang abad yang akan datang. Kebutuhan untuk proyeksi bisnis berkurang dengan adanya kondisi masa depan tertentu, karena semua pemangku kepentingan akan diperlengkapi untuk merancang strategi yang tepat untuk usaha bisnis mereka. Dalam ranah perdagangan, proyeksi bisnis memainkan peran penting dalam mendorong pengambilan keputusan yang berwawasan luas dan dalam pengembangan anggaran komprehensif di semua sektor operasional (Miguel & Jesus, 2012). Biasanya, proyeksi bisnis berasal dari perkiraan penjualan. Peramalan penjualan digunakan untuk memperkirakan tingkat produksi dalam kaitannya dengan permintaan yang diantisipasi untuk bahan baku dan tenaga kerja. Kuantifikasi bahan baku dan kebutuhan tenaga kerja berfungsi sebagai elemen dasar dalam meramalkan kebutuhan modal. Permintaan modal yang diantisipasi selanjutnya akan menginformasikan penilaian keuntungan yang diproyeksikan, yang akan berfungsi sebagai tolok ukur penting untuk mengevaluasi kelangsungan operasi bisnis di masa depan.

Proyeksi mengambil peran penting karena perumusan rencana strategis secara fundamental didasarkan pada perkiraan atau proyeksi. Kesulitan ini mirip dengan yang dihadapi oleh para pengusaha yang menghadapi persaingan. Keterbatasan keuangan dan akses ke pasar terus mewakili hambatan yang signifikan; oleh karena itu, proyeksi bisnis yang akurat sangat penting untuk mengantisipasi dinamika persaingan di masa depan. Pemilik perusahaan batu bata diharuskan untuk menunjukkan kompetensi dan profesionalisme yang tinggi dalam melaksanakan proyeksi yang terkait dengan operasi bisnis mereka. Akibatnya, pelaksanaan program pelatihan yang berfokus pada proyeksi bisnis dianggap penting untuk mempersiapkan lanskap yang semakin kompetitif.

Desa Kassi, yang terletak di Kecamatan Rumbia, Kabupaten Jeneponto, memiliki potensi besar dalam bidang usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Namun, pelaku usaha di desa ini sering menghadapi kendala dalam merencanakan masa depan bisnis mereka, terutama terkait dengan proyeksi keuangan dan strategi pengembangan usaha. Kemampuan untuk membuat proyeksi bisnis yang baik sangat penting untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan usaha mereka. Kegiatan pengabdian ini dirancang untuk menjawab kebutuhan tersebut dengan memberikan pelatihan tentang teknik proyeksi bisnis. Tujuannya adalah untuk memberikan keterampilan praktis kepada kelompok usaha sehingga mereka mampu membuat keputusan strategis berbasis data dan rencana yang terukur.

METHOD

Kegiatan pelatihan pengabdian masyarakat yang berfokus pada teknik proyeksi bisnis menggunakan berbagai metode, termasuk kuliah, sesi tanya jawab, latihan, dan diskusi. Evaluasi dilakukan pada tiga tahap: sebelum, selama, dan setelah pelatihan, terutama melalui tes objektif untuk menilai pengetahuan peserta. Pendekatan terstruktur ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan penerapan konsep bisnis.

Tahapan Evaluasi

Evaluasi Pra-Pelatihan: Menetapkan pengetahuan dasar melalui tes objektif.

Penilaian Berkelanjutan: Memantau kemajuan selama pelatihan, memungkinkan penyesuaian dalam metode pengajaran.

Evaluasi Pasca Pelatihan: Mengukur retensi pengetahuan dan penerapan keterampilan yang dipelajari.

Metode Pelatihan

Ceramah: Memberikan pengetahuan dasar tentang teknik proyeksi bisnis.

Diskusi Interaktif: Dorong keterlibatan peserta dan pemahaman yang lebih dalam.

Latihan Praktis: Izinkan peserta menerapkan konsep dalam skenario dunia nyata.

Dampak pada Peserta

Peningkatan Pengetahuan: Peserta menunjukkan peningkatan pemahaman tentang strategi bisnis.

Aplikasi Keterampilan: Banyak peserta memulai kegiatan wirausaha pasca-pelatihan, memanfaatkan sumber daya local (Sumantika et al., 2024; Asiah & Marginingsih, 2023).

Sebaliknya, beberapa penelitian menunjukkan bahwa metode evaluasi tradisional mungkin tidak secara signifikan meningkatkan kompetensi peserta pelatihan, menunjukkan perlunya teknik penilaian inovatif untuk mengukur efektivitas program pelatihan (Njehia et al., 2015; Kaimuru, 2015).

RESULTS AND DISCUSSION

Materi Teori: Peserta diberikan pemahaman dasar tentang proyeksi bisnis, termasuk pengertian, tujuan, dan komponen utama seperti proyeksi pendapatan, biaya operasional, dan keuntungan.

Praktik Langsung: Peserta dilatih membuat proyeksi bisnis sederhana berdasarkan data usaha mereka.

Pendampingan dan Evaluasi: Setelah pelatihan, peserta mendapatkan pendampingan dalam menerapkan teknik yang telah diajarkan. Evaluasi dilakukan untuk mengukur keberhasilan pelatihan dan memberikan umpan balik kepada peserta.

Pelatihan ini diikuti oleh 30 anggota kelompok usaha dari berbagai sektor, seperti pertanian, perdagangan, dan jasa. Setelah mengikuti pelatihan, peserta menunjukkan peningkatan pemahaman tentang proyeksi bisnis, yang terlihat dari hasil evaluasi post-test. Beberapa hasil utama dari kegiatan ini yakni kemampuan peserta untuk menyusun proyeksi pendapatan dan pengeluaran dengan lebih terstruktur; Peningkatan kesadaran akan pentingnya analisis risiko dalam perencanaan bisnis; Adanya rencana tindak lanjut berupa pendampingan intensif kepada peserta dalam 3 bulan ke depan untuk memastikan keberlanjutan implementasi.



Gambar 1: Kegiatan Pengabdian di Desa Kassi

CONCLUSION

Proyeksi bisnis usaha mitra dapat dicapai bila data dan informasi dari laporan keuangan mengenai operasional bisnis tersedia. Semakin komprehensif data dan informasi yang dikumpulkan, semakin besar kemungkinan untuk mengembangkan teknik peramalan bisnis jangka panjang yang akurat. Perkiraan bisnis dapat dibuat dari data, informasi, dan pengalaman yang ada. Pemilik usaha harus berani membuat prediksi taktis terhadap kondisi pasar yang dihadapinya sehingga keuntungan dan risiko dapat diperkirakan berdasarkan asumsi yang dipertimbangkan.

RECOMMENDATIONS

Adanya kolaborasi lanjutan dengan pemerintah desa dan lembaga terkait dalam mendukung pendampingan usaha; Penyediaan platform digital sederhana untuk membantu pelaku usaha dalam mencatat dan menganalisis keuangan; Kegiatan ini menunjukkan bahwa pelatihan berbasis partisipasi mampu memberikan dampak nyata dalam pemberdayaan masyarakat, terutama bagi pelaku usaha mikro di daerah pedesaan.

REFERENCES

- Adiputra, I. G., Manyu, A., & Deviana, R. (2024). Pelatihan peningkatan produktivitas usaha dan pendapatan masyarakat Desa Cihanjuang Rahayu Kecamatan Parongpong Kabupaten Bandung Barat. *Inovasi Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 235–242. <https://doi.org/10.54082/ijpm.500>
- Arsyad, S., Yudi, K., & Riswandi, R. (2024). Pelatihan bisnis dan wirausaha pada unit usaha kecil dan menengah dalam menciptakan ketahanan ekonomi. *Kegiatan Positif*. <https://doi.org/10.61132/kegiatanpositif.v2i2.923>

- Barbara, J., & Holland, J. (2021). Strategic foresight tools for planning and policy. In *Handbook of Research on Strategic Foresight Tools for Decision-Making* (pp. 1–20). <https://doi.org/10.4018/978-1-7998-3473-1.CH056>
- Bernard, K., Njehia, S., Huka, G., & Kariuki, Z. M. (2015). Business training evaluation: Application and effects on trainee competencies. *Journal of Business Studies*, 45(2), 15–30.
- Caroline, N., & Kaimuru, C. (2015). Training evaluations in business organizations. *Business Management Review*, 14(3), 55–66.
- Ling, C., Ruta, D., & Ruta, A. (2017). Using recommendations for trade returns prediction with machine learning. In *Proceedings of the International Conference on Machine Learning* (pp. 457–463). https://doi.org/10.1007/978-3-319-60438-1_70
- Melati, K. R. (2017). Perancangan dan implementasi perencanaan bisnis dan strategi promosi bagi kelompok rintisan usaha mandiri sanggar batik Jenggolo dan Sekar Arum di Kota Yogyakarta. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (Indonesian Journal of Community Engagement)*, 2(2), 216–234. <https://doi.org/10.22146/jpkm.27278>
- Muslimin, S., Hasnawati, N. P. D., & Azhar, R. (2021). Peningkatan kapasitas studi kelayakan bisnis pada Bumdes dan UMKM di Sungai Langka Kabupaten Pesawaran. *Jurnal Abdimas Bina Bangsa*, 2(1), 47–50. <https://doi.org/10.46306/jabb.v2i1.61>
- Dewi, N. D. P., Dewi, A. D., & Putra, A. B. (2024). Pelatihan penyusunan laporan keuangan digital untuk mendukung P5 kewirausahaan di SMAK Santo Yoseph Denpasar. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, 5(2), 2907–2913. <https://doi.org/10.55338/jpkmn.v5i2.3409>
- Riana, Z., Asmara, M. E., Wibowo, M. P., & Ivani, C. (2023). Pengembangan UMKM naik kelas berbasis manajemen usaha pada kelompok usaha kuliner di Desa Ladang Bambu Kecamatan Medan Tuntungan. *JPM: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(1), 62–66. <https://doi.org/10.47065/jpm.v4i1.749>
- Rosyadi, S., Ramadhanti, W., Kurniasih, D., Kusuma, A. S., Setyoko, P. I., & Atika, Z. R. (2021). Pelatihan penyusunan rencana bisnis untuk badan usaha milik desa di Kecamatan Lumbir. *JPPM (Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat)*, 5(1), 21–26. <https://doi.org/10.30595/jppm.v5i1.6829>
- Siti, A., & Marginingsih, R. (2023). Pelatihan teknik pemasaran digital pada masyarakat di Desa Jayabakti. *An-Nizam*, 2(1), 55–60. <https://doi.org/10.33558/an-nizam.v2i1.6650>