

PELATIHAN STUDI KELAYAKAN BISNIS: PENINGKATAN KUALITAS DAN DAYA SAING USAHA PADA UMKM MELALUI PENDEKATAN BMC

Inanda Shinta Anugrahani¹, Ferby Mutia Edwy²

^{1,2}Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Malang

Corresponding email: inanda.shinta.fe@um.ac.id

Abstract

Business feasibility studies have an important role in the success of business actors in carrying out their business activities. The insights of this business feasibility study are expected to provide a change in the concept of thinking of entrepreneurs in achieving measurable success. The purpose of this community service is to provide insight for business actors regarding business feasibility studies to improve the quality and competitiveness of SMEs through BMC. Business planning and business feasibility tests through the BMC approach are considered very easy and complete so that they can accommodate a business plan with nine elements in the BMC dialog box. This community service activity was carried out on October 29, 2022 in Malang City with 25 participants. The result of service activities is that MSMEs managed by young entrepreneurs can understand the importance of business feasibility studies and apply business with a BMC approach. This community service activity does not only take place offline, but is continued with assistance to business actors in order to improve the quality and competitiveness of businesses so as to be able to build the economic welfare of the Indonesian people.

Keywords: *Small and Medium Industries, Business Model Canvas, Business Feasibility Studies*

Abstrak

Studi kelayakan bisnis memiliki peran penting pada kesuksesan pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan bisnisnya. Wawasan studi kelayakan bisnis ini diharapkan dapat memberikan perubahan konsep berpikir pengusaha dalam mencapai kesuksesan yang terukur. Tujuan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah memberikan wawasan bagi pelaku usaha terkait studi kelayakan bisnis untuk meningkatkan kualitas dan daya saing usaha pada UMKM melalui BMC. Perencanaan bisnis dan uji kelayakan bisnis melalui pendekatan BMC dianggap sangat mudah dan lengkap sehingga dapat mengakomodasi rencana bisnis dengan sembilan elemen pada dialog box BMC. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan pada 29 Oktober 2022 di Kota Malang dengan jumlah peserta 25 orang. Hasil kegiatan pengabdian adalah UMKM yang dikelola oleh pengusaha muda dapat memahami pentingnya studi kelayakan bisnis dan menerapkan bisnis dengan pendekatan BMC. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini tidak hanya berlangsung secara luring, melainkan dilanjutkan dengan pendampingan pada pelaku usaha agar dapat meningkatkan kualitas dan daya saing usaha sehingga mampu membangun kesejahteraan perekonomian masyarakat Indonesia.

Keywords: *Industri Kecil Menengah, Bisnis Model Kanvas, Studi Kelayakan Bisnis*

PENDAHULUAN

Kondisi pasca pandemi Covid-19 menimbulkan perubahan yang cukup signifikan pada pengusaha dalam berbisnis. Salah satu tujuan terbentuknya perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan dan mampu mempertahankan usaha secara berkelanjutan. Banyaknya pengusaha yang mengalami krisis pada saat pandemi membuat beberapa dari mereka mengalami kebangkrutan hingga memutuskan adanya pengalihan bentuk usaha agar

dapat tetap bertahan hidup. Dalam kondisi ekonomi pada era disruptif, pengusaha dihadapkan oleh tantangan untuk terus bertumbuh dan berkembang. Pengembangan usaha yang mapan dan terstruktur memerlukan perencanaan yang terukur melalui sebuah analisis kelayakan bisnis.

UMKM memiliki peran yang cukup penting dalam perekonomian di Indonesia. Perdana, M. A., Sukanta, S., & Mustofa, R. A. (2022) menyatakan bahwa analisis kelayakan usaha dan perencanaan strategi usaha serta perencanaan yang jelas sangat diperlukan bagi UMKM untuk dapat menetapkan keputusan bisnis yang terarah dan terstruktur. Peran yang cukup krusial dalam menopang perekonomian negara, UMKM perlu mendapatkan penguatan berupa wawasan tentang rencana bisnis dan kelayakan usaha agar dapat bertahan dalam kondisi perekonomian yang dinamis. Sulastri, S., Adam, M., Saftiana, Y., Nailis, W., & Putri, Y. H. (2022) menyatakan bahwa pelaku usaha memerlukan strategi yang tepat, jelas, terukur, dan terarah dalam mewujudkan tercapainya tujuan agar mampu bertahan dan berkembang dalam kondisi tingginya persaingan. David (2017) menjelaskan makna terukur sebagai ketercapaian dengan adanya tujuan serta sasaran yang jelas. Strategi terarah bermakna adanya tahapan yang pasti dalam mencapai tujuan yang diinginkan.

Studi kelayakan merupakan sebuah studi untuk mengkaji suatu kelayakan usaha secara komprehensif. Studi kelayakan merupakan sebuah riset secara mendalam terhadap suatu ide bisnis tentang kelayakan pada ide tersebut (Subagyo, 2016). Studi kelayakan merupakan bahan pertimbangan bagi pengusaha dalam pengambilan keputusan. Keputusan ini akan digunakan untuk menerima atau menolak suatu gagasan atau proyek yang telah direncanakan atau sudah dilaksanakan.

Aktivitas yang diperlukan untuk menentukan layak tidaknya suatu bisnis diantaranya adalah identifikasi masalah, identifikasi peluang, penentuan tujuan, menggambarkan situasi bisnis, dan menilai berbagai manfaat yang akan didapatkan. Aspek penilaian pada studi kelayakan bisnis diantaranya adalah aspek legalitas, aspek pemasaran, aspek keuangan, aspek manajemen, serta aspek ekonomi dan budaya. Melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat bertemakan "Peningkatan Kualitas dan Daya Saing Usaha Melalui Studi Kelayakan Bisnis Pada UMKM", mitra pengabdian mendapatkan wawasan mumpuni dalam mewujudkan usaha yang berkualitas dan mampu bersaing secara nasional maupun internasional.

Penggunaan teknologi tepat guna, dalam produksi maupun pemasaran, akan memberikan hasil yang baik dan menghasilkan keuntungan lebih maksimal. Manfaat studi kelayakan bisnis bagi pelaku usaha diantaranya adalah pelaku usaha dapat meminimalkan dan membatasi risiko kerugian yang dihadapi. Pelaku usaha akan bekerja dengan planning dan pengaturan yang dibuat secara tepat dan terstruktur sehingga membantu tercapainya target usaha. Adanya studi kelayakan bisnis membantu pelaku usaha untuk bekerja dengan pemantauan dan pengawasan. Hal ini dapat meminimalkan adanya hal yang tidak diinginkan seperti kegagalan dalam melakukan kegiatan usaha.

Wahyuni, W., Fatih, M. L., Hsb, R. M. S., Sakina, S., & Suhairi, S. (2022) menyatakan bahwa penentuan aspek kelayakan pada usaha memiliki dampak cukup signifikan pada kesuksesan dalam bisnis. Apabila analisis kelayakan tersebut dilakukan dengan tepat dan akurat maka produk barang atau jasa yang menjadi objek dari bisnis ini dapat dilanjutkan untuk dikelola dalam bisnis. Hal ini akan berbeda jika analisis dilakukan tanpa strategi yang tepat. Produk dapat dikatakan layak secara teknis apabila dapat meningkatkan value bagi pelaku usaha dengan tingginya penjualan produk.

Studi kelayakan bisnis dapat dilakukan menggunakan Business Model Canvas (BMC) pada UMKM. Bisnis model merupakan sebuah metode yang menjelaskan bagaimana sebuah usaha dapat menghasilkan suatu keuntungan dari nilai yang diciptakan secara berkelanjutan. Dengan adanya model bisnis, pengusaha dapat bergerak dan berkembang untuk melihat adanya suatu peluang bagi usahanya. Pengusaha dapat melakukan riset terhadap pasar sehingga usaha yang telah dibangun dan dikembangkan dapat berjalan lebih baik. Melalui BMC, pengusaha akan lebih mudah untuk mencapai target usahanya.

Business Model Canvas (BMC) memiliki peran yang cukup penting bagi kesuksesan suatu usaha. BMC mengidentifikasi segmentasi pelanggan, proporsi nilai konsumen, penyaluran produk, hubungan dengan pelanggan, sumber pendapatan, sumber daya, aktivitas yang dijalankan, kerjasama dengan stakeholder, dan struktur biaya. BMC dianggap sebagai salah satu alat yang mampu membantu pelaku usaha dalam melihat akurasi dari bentuk usaha yang sedang dan akan dijalani (Irmayani, N., Basri, B., Febryanti, F., Sukmawati, S., & Saoja, U. T, 2022).

Dengan adanya BMC, pemilik usaha dapat membuat target atau tujuan, melakukan identifikasi masalah, serta kekuatan dan kelemahan produk usaha. BMC akan membantu

pelaku UMKM dalam memulai usaha dan memperbaiki bisnis atau mencari permasalahan yang dihadapi dengan metode mudah dan terstruktur. Keunggulan BMC dalam mengukur kelayakan bisnis adalah mampu menjelaskan kondisi suatu usaha secara komprehensif dan sederhana. Usaha yang dijalankan oleh pelaku UMKM perlu dilengkapi dengan perencanaan agar dapat berkembang serta memungkinkan untuk menjadi lebih sukses dibandingkan dengan kompetitor. Komponen model bisnis diantaranya adalah produk usaha yang ditawarkan, bagaimana cara menghasilkan produk secara optimal, bagaimana cara menghasilkan keuntungan dari operasional produk, serta bagaimana mengidentifikasi produk usaha terhadap pesaing.

METODE PELAKSANAAN

Penyampaian materi dilakukan dengan metode presentasi, diskusi, dan praktik sharing. Pelatihan dilakukan dengan menganalisis kebutuhan mitra terkait proses pengembangan usaha melalui Business Model Canvas. Pelatihan dilaksanakan secara luring sehingga sharing knowledge dan pengalaman bisnis menjadi lebih interaktif. Walaupun pelaksanaan pelatihan dilakukan secara luring, kegiatan ini tetap mengedepankan protokol kesehatan dengan memastikan peserta mengenakan masker, mencuci tangan dengan sabun, dan memastikan peserta telah mendapatkan vaksin booster.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan di Seikophi Co-Working & Café, Kota Malang, Jawa Timur, pada Sabtu, 29 Oktober 2022. Kegiatan ini dilakukan mulai pukul 09.00 WIB sampai dengan pukul 15.00 WIB. Diluar kegiatan pelatihan ini, tim Pengabdian Kepada Masyarakat FEB UM juga memberikan kesempatan pada peserta untuk berkonsultasi diluar kegiatan pengabdian. Peserta berjumlah 25 orang dengan rentang usia 18-25 tahun. Peserta yang tergolong sebagai pengusaha muda ini berasal dari beberapa daerah namun sedang menempuh pendidikan di Kota Malang.

Pelatihan ini dilaksanakan dalam tiga tahap. Tahap pertama, peserta akan diberikan gambaran umum terkait urgensi studi kelayakan bisnis dan business model canvas bagi keberlangsungan usaha. Pada tahap ini, peserta yang merupakan pengusaha muda, baik dari Kota Malang maupun dari luar kota, akan mendapatkan informasi awal terkait pengelolaan bisnis menggunakan BMC. Tahap selanjutnya, peserta melakukan diskusi/sharing session dengan pemateri dan juga peserta lainnya. Peserta diminta untuk praktik membuat business

model canvas dan mempresentasikan hasil pekerjaannya. Tahap ketiga, peserta mendapatkan konsultasi gratis untuk mengembangkan usaha yang sudah dirintis maupun usaha yang baru akan dibangun.

Kegiatan evaluasi dilakukan sebanyak tiga kali, pada awal kegiatan dilaksanakan satu kali dan pada akhir kegiatan dilakukan sebanyak dua kali. Evaluasi kegiatan pertama dilakukan untuk mengetahui wawasan calon peserta pelatihan mengenai bentuk usaha yang dikembangkan dan wawasan peserta terkait studi kelayakan bisnis. Evaluasi kedua digunakan untuk mengetahui wawasan peserta terkait dengan Business Model Canvas. Evaluasi ketiga dilakukan setelah kegiatan pelatihan secara luring berakhir dengan mendata respons peserta pada saat diskusi secara daring melalui whatsapp untuk melihat keberlanjutan dari program pelatihan.

HASIL DAN PEMBAHASAN PELAKSANAAN

1. Profil Peserta

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan kepada pengusaha muda yang memiliki usaha maupun rencana usaha, dengan rentang usia 18-25 tahun, dan beberapa dari peserta ada yang sedang menempuh pendidikan strata 1 dan strata 2. Peserta pelatihan studi kelayakan bisnis berjumlah 25 orang dengan latar belakang usaha yang beragam. Terdapat 18 peserta berjenis kelamin perempuan dan 7 peserta laki-laki. Jenis usaha yang dijalani oleh pelaku usaha diantaranya bisnis kuliner frozen food, usaha dagang (seragam sekolah, kopi kekinian), jasa travel, jasa sewa perlengkapan perkemahan, peternakan ayam, dan jasa lainnya..

2. Hasil Kegiatan Pelatihan



Gambar 1. Sesi pemaparan materi

Pada kegiatan pelatihan studi kelayakan bisnis, peserta mendapatkan pemahaman terkait proses bagaimana menilai kelayakan suatu usaha. Penyampaian materi sebagai sesi inti dari acara tersebut diikuti peserta dengan antusias dan semangat, penyampaian materi yang sangat seru dan komunikatif membuat peserta lebih mudah untuk paham dan acara berjalan dengan efektif. Selain materi Business Model Canvass, pemateri juga menyampaikan informasi terkait pendirian dan operasional usaha yang resmi dan pemerintah yaitu dengan mengurus Nomor Induk Berusaha atau NIB, serta berbagai perizinan lainnya untuk produk seperti PIRT, sertifikasi halal, dan lainnya. Pelatihan inti ini memberikan wawasan yang akan membantu para pelaku UMKM terkait pengurusan Nomor Induk Berusaha (NIB).

Pada sesi diskusi, para peserta menyampaikan hasil analisis usahanya berdasarkan *Business Model Canvas*, salah satunya adalah Ferina Novelita yang memiliki usaha di bidang penjualan seragam sekolah di Pasar Besar Kota Malang. Adapun masukan dan saran dari pemateri adalah peningkatan variasi produk yang dijual serta cara pemasaran yang harus lebih ditingkatkan. Belinda seorang pelaku usaha muda, dengan UMKM yang menjual makanan *frozen food*, menyampaikan bahwa produk yang dibuat adalah olahan kebab dengan isian *beef* yang dimarinasi dengan berbagai macam isian. Inovasi pada produk yang ditawarkan oleh Belinda menjadi salah satu *value proporsition* atas usahanya. Hasil diskusi antara pemateri dengan peserta memberikan beragam masukan untuk mengembangkan

usaha peserta. Salah satu saran untuk peserta, Belinda, adalah melakukan strategi untuk memperluas pemasaran usahanya seperti melalui *platform online* gojek dan grab.



Gambar 2. Sesi diskusi antar pemateri dan peserta

Pada sesi presentasi oleh peserta, hasil diskusi antar peserta menciptakan langkah-langkah untuk menguatkan usaha bisnisnya melalui studi kelayakan bisnis dengan BMC, diantaranya adalah:

1. Membuat mapping atas gambaran industri dan tujuan bisnis
2. Menentukan pasar yang relevan dengan produk yang akan ditawarkan kepada konsumen
3. Melakukan analisis terhadap segmen pasar yang akan menjadi target pemasaran dan menyesuaikan tren yang sedang berkembang di daerah pemasaran
4. Melakukan pemetaan terhadap kompetitor, melakukan perbandingan dengan menganalisis kekuatan, kelemahan, tantangan, dan peluang secara tepat dan akurat
5. Menetapkan harga jual produk, dengan memperhitungkan BEP dan telah mengidentifikasi biaya secara tepat agar tidak terjadi keuntungan semu

Hasil diskusi pada sesi presentasi oleh peserta adalah konsep riset pasar yang bertujuan untuk memeriksa kelayakan produk. Melalui riset pasar, pelaku usaha dapat memvalidasi ide yang telah direncanakan sebelumnya. Hal penting lainnya yang didapat pada kegiatan pelatihan ini adalah pentingnya memahami legalitas pada usaha. Beberapa hal yang perlu disiapkan untuk memenuhi aspek legalitas usaha diantaranya adalah Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP),

Nomor Induk Berusaha (NIB), dan Surat Izin Gangguan (HO). Mongkito, A. W., Mahfudz, N. S. I. P., & Haana, H. P. (2022) menyatakan bahwa aspek legalitas dalam bisnis merupakan hal penting yang dapat dilakukan untuk tujuan memenuhi ketentuan hukum dan perizinan dalam menjalankan suatu bisnis. Kelayakan legalitas usaha meliputi ketepatan bentuk usaha (badan hukum) dengan ide bisnis yang telah ditentukan.

3. Hasil Evaluasi

Evaluasi awal dilakukan dengan menggunakan google form yang dibagikan pada saat pendaftaran peserta kegiatan. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa peserta cukup baik dalam memahami bisnis yang sedang dirintis dan bisnis yang sedang akan dibentuk. Peserta dapat mendefinisikan proses pembentukan bisnis hingga pemahaman pentingnya melakukan analisis bisnis untuk menguji kelayakan bisnis. Wawasan yang dimiliki oleh peserta masih sebatas definisi dan teoritis, belum dengan bagaimana implementasinya.

Evaluasi kedua dilakukan pada saat kegiatan pelatihan dengan menyebarkan kuesioner mengenai wawasan peserta terkait Business Model Canvas. Beberapa dari peserta sudah banyak yang memiliki pemahaman terkait Business Model Canvas. Ada 6 peserta yang sudah pernah mengimplementasikan BMC dalam mengelola usahanya. Namun, masih ada juga peserta yang baru mengetahui terkait BMC. Berdasarkan hasil kuesioner terbuka yang dibagikan kepada peserta, mereka pernah mendengar bahwa penyusunan BMC sebagai alat untuk mengukur kelayakan suatu bisnis, namun belum mengetahui bagaimana cara kerja BMC dalam menguji kelayakan suatu bisnis.

Evaluasi ketiga dilakukan setelah kegiatan luring terlaksana. Evaluasi ketiga dilakukan melalui whatsapp group dengan pemateri yang merupakan konsultan UMKM Kota Malang. Hasil dari evaluasi ketiga, peserta lebih aktif berkomunikasi dengan langsung mempraktikkan apa yang telah dikonsep saat mengerjakan Business Model Canvas. Terdapat 12 peserta yang aktif dalam melakukan konsultasi melalui sarana yang telah disediakan. Frekuensi diskusi pada saat evaluasi ketiga ini cukup sering, sehingga sharing knowledge dapat terlaksana dengan baik.

KESIMPULAN

Studi kelayakan bisnis memiliki peran penting dalam menentukan apakah proses kegiatan UMKM layak secara komprehensif. Studi kelayakan bisnis melalui BMC dapat

membantu pelaku usaha untuk pengambilan keputusan, baik taktis maupun strategis, sehingga dapat memberikan keuntungan maksimal bagi pelaku usaha. Adanya pendekatan BMC untuk membantu mengukur kelayakan bisnis dianggap sebagai solusi yang mudah dan terstruktur dalam menjawab kebutuhan pelaku usaha. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam rangka meningkatkan kualitas dan daya saing usaha pada UMKM Kota Malang sukses memberikan wawasan bagi pelaku usaha muda, terbukti dengan keaktifan peserta dalam berdiskusi baik secara luring maupun daring melalui whatsapp group saat pendampingan.

Saran untuk kegiatan selanjutnya adalah meningkatkan intensitas dalam pendampingan usaha kecil, mikro, dan menengah, baik melalui kegiatan pelatihan luring maupun daring, dengan melibatkan komunitas sehingga dapat meningkatkan pengalaman dalam sharing knowledge antar pengusaha. Keterbatasan pada kegiatan pengabdian ini diantaranya adalah lingkup peserta masih dikalangan pelaku usaha muda yang sedang menempuh pendidikan strata satu dan strata dua. Untuk kedepannya, kegiatan pelatihan sebaiknya melibatkan komunitas atau mitra yang mungkin belum banyak mendapatkan pelatihan sejenis agar dapat memaksimalkan penyebaran keilmuan dalam kewirausahaan dan studi kelayakan bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- David R, F., & David R, F. (2017). *Strategic Management* (16th edition). In Fortune. England: Pearson Education Limited.
- Irmayani, N., Basri, B., Febryanti, F., Sukmawati, S., & Saoja, U. T. (2022). ANALISIS BMC PADA BUMDES AMANAH BERSAMA DESA RAPPANG BARAT. *SIPISSANGNGI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(3), 278-284.
- Mongkito, A. W., Mahfudz, N. S. I. P., & Haana, H. P. (2022). Studi Kelayakan Bisnis Dalam Prespektif Ekonomi Syariah. *Madinah: Jurnal Studi Islam*, 9(1), 91-100.
- Perdana, M. A., Sukanta, S., & Mustofa, R. A. (2022). Analisis Bisnis Model Canvas dan Kelayakan Keuangan di UMKM Tim's Kuliner. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 8(3), 134-140.
- Subagyo, A. (2016). *Studi Kelayakan Teori dan Aplikasi*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo
- Sulastri, S., Adam, M., Saftiana, Y., Nailis, W., & Putri, Y. H. (2022). PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN PENYUSUNAN RENCANA BISNIS MODEL KANVAS BAGI USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 6(1), 121-130.
- Wahyuni, W., Fatih, M. L., Hsb, R. M. S., Sakina, S., & Suhairi, S. (2022). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Dalam Aspek Produksi. *VISA: Journal of Vision and Ideas*, 2(1), 126-134.