

## **PENDAMPINGAN UMKM DALAM MELAKUKAN ANALISIS KELAYAKAN USAHA UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING**

**Prabowo Yudo Jayanto; Hasan Mukhibad; Kuat Waluyo Jati**

Universitas Negeri Semarang, Indonesia

Diterima: Oktober 2018 Disetujui: November 2018 Dipublikasikan: Desember 2018

### **Abstrak**

Kontribusi Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM) di Indonesia terhadap Produk Domestik Bruto 61,88%. Data Kementerian Koperasi dan UMKM tahun 2011 menunjukkan bahwa 99,99% usaha di Indonesia termasuk dalam kategori UMKM. Namun demikian, UMKM di Indonesia masih mengalami kendala dalam pengembangan usahanya. Salah satu kendala yang dihadapi oleh UMKM terbatasnya modal yang dimiliki. Rendahnya modal ini dikarenakan minimnya akses kredit bank. Minimnya kredit yang diterima akibat salah satunya minimnya kelengkapan administrasi, yakni analisis kelayakan usaha. Bank Indonesia mencatat 60% - 70% UMKM belum memperoleh akses kredit dari bank. Pengabdian ini dilakukan untuk melakukan pelatihan dan pendampingan pelaku UMKM dalam melakukan dan menyusun laporan atau studi kelayakan bisnis. Studi kelayakan bisnis ini sangat dibutuhkan oleh UMKM dalam memperoleh akses pendanaan dari bank, selain itu dilakukan untuk meningkatkan keberlangsungan usaha. Metode yang dilakukan dalam pengabdian ini adalah melakukan pelatihan dan pendampingan pelaku UMKM dalam menyusun dan menganalisis kelayakan usaha yang dijalannya. Sasaran dari pengabdian ini adalah pelaku UMKM yang ada di kota Semarang. Metode penentuan peserta dengan model *snowball* dengan pembatasan peserta, yakni 11 pelaku UMKM. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa selama ini UMKM telah melakukan analisis usaha secara sederhana sebelum dilakukan usaha. Namun, UMKM belum mampu menyusunnya dalam laporan dan tidak dilakukan secara komprehensif. Dengan kegiatan ini, pelaku UMKM telah mampu melakukan analisis kelayakan usaha dan melaporkannya dalam laporan.

**Kata Kunci:** Kelayakan Usaha, Pendanaan UMKM, Produksi, Keuangan

### **1. Analisis Situasi**

Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UMKM menunjukkan bahwa sebagian besar usaha di Indonesia termasuk dalam kategori Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Data lengkap

pengkategorian usaha berdasarkan Undang-undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Kecil dan Menengah adalah sebagai berikut:

**Tabel 1. Jumlah UMKM Di Indonesia**

No.	Kriteria Usaha	Jumlah	Persentase
1	Usaha Besar	4.952	0,01%
2	Usaha Menengah	44.280	0,08%
3	Usaha Kecil	602.195	1,09%
4	Usaha Mikro	54.559.000	98,82%

Sumber : Kementerian Koperasi dan UMKM, 2011

Berdasarkan data di atas, terlihat bahwa 99,99% perusahaan di Indonesia termasuk dalam kriteria UMKM.

Proporsi UMKM yang sangat besar terhadap jumlah perusahaan di Indonesia berdampak pada makin besarnya kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan meningkatnya penyerapan tenaga kerja. Data BPS tahun 2011

menyebutkan bahwa kontribusi masing-masing kriteria usaha terhadap PDB adalah sebagai berikut:

**Tabel 2. Kontribusi UMKM Terhadap PDB**

No.	Kriteria Usaha	Kontribusi PDB
1	Usaha Besar	38,1%
2	Usaha Menengah	14,7%
3	Usaha Kecil	10,9%
4	Usaha Mikro	36,28%

Sumber : Kementerian Koperasi dan UMKM, 2011

Selain itu, fakta sejarah membuktikan bahwa UMKM mampu bertahan walaupun perekonomian mengalami krisis (Zamora, 2016). Bank Indonesia mencatat sebanyak 96% UMKM tetap bertahan dari goncangan krisis yang terjadi pada tahun 1998 (Indonesia, 2015)

Peran strategis dari UMKM tersebut di atas, tentu harus dilakukan evaluasi atau perbaikan, agar peran UMKM tersebut di atas dapat ditingkatkan. Hal ini perlu dilakukan karena adanya kendala yang dihadapi UMKM. Wakil Ketua Umum Kamar Dagang dan Industri (Kadin) Jawa Timur Bidang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), M Rizal menilai akses pembiayaan masih menjadi kendala utama bagi sebagian besar UMKM di seluruh Indonesia (<http://www.kabarbisnis.com/read/2845011>). UMKM tidak dianggap bankable (<http://www.republika.co.id/berita/koran/financial/15/05/13/noa0s76-umkm-butuh-lembaga-penjaminan-kredit>) karena belum mempunyai menyusun kelayakan bisnis.

Zamora (2016) menilai bahwa kendala yang dihadapi oleh UMKM adalah pengelolaan usaha yang masih tradisional, rendahnya kualitas Sumber Daya Manusia (SDM), skala dan teknik produksi yang rendah serta masih terbatasnya akses perbankan. Rendahnya akses pendanaan bank oleh UMKM karena masalah administrasi. Salah satu administrasi yang belum mampu disediakan oleh UMK adalah kelayan bisnis (<http://www.kabarbisnis.com/read/2845011>). Kelayakan bisnis perlu dilakukan agar UMKM mampu merencanakan kegiatan produksi yang menguntungkan (Kusuma, Hidayat, & Indrianti, 2011; Wulandari, 2012). Skala bisnis yang menguntungkan yang dihasilkan dari kelayakan bisnis ini akan berdampak pada pengambilan kebijakan atau strategi bisnis yang diperlukan. Sehingga kebijakan bisnis yang diputuskan akan menguntungkan dan berdampak pada keberlangsungan usaha UMKM.

Namun demikian, hasil penelitian Husnul Khotimah & Sutiono (2014); Nurjanah (2013); Rudi (2016); Saifi et al. (2015); Waluyanto (2011) yang memiliki obyek penelitian beberapa UMKM menemukan bahwa UMKM memiliki kelayakan usaha yang baik. Analisis kelayan usaha yang dilakukan meliputi kelayakan dalam bidang hukum, keuangan, teknis dan produksi, pemasaran dan manajemen. Hal ini dibuktikan dengan hasil usaha memberikan hasil yang lebih besar dari biaya yang dikeluarkan.

Identifikasi masalah dan usaha pemecahannya dapat digambarkan sebagai berikut ini:

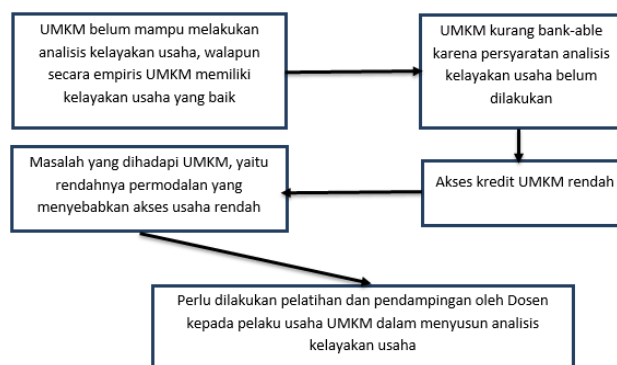


Gambar 1. Masalah dan Pemecahannya

## 2. Metode

Kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM adalah tidak mempunya pengusaha dalam menyusun analisis kelayakan usaha. Kelemahan yang dihadapi UMKM ini menyebabkan rendahnya UMKM dalam mengakses kredit yang disediakan oleh bank. Bank Indonesia menilai bahwa sebanyak 60% sampai 70% UMKM belum memiliki akses untuk memperoleh pendanaan dari bank (Indonesia, 2015).

Solusi yang akan diberikan untuk memecahkan masalah ini adalah perlu dilakukannya pelatihan bagi pelaku UMKM dalam melakukan analisis kelayakan usaha. Selain itu, untuk mengefektifkan pelaksanaan pelatihan ini, diperlukan pendampingan bagi UMKM untuk melakukan analisis usaha pada bisnis yang dijalankan dan menyusunnya dalam laporan hasil analisis usaha UMKM. Hal ini diperlukan agar analisis yang dihasilkan layak dan dapat diterima oleh bank. Selanjutnya akan berdampak pada pemberian kredit yang disalurkan bank kepada koperasi. Hal ini menjadi salah satu solusi atas permasalahan yang dihadapi UMKM, yakni minimnya permodalan yang dimiliki oleh UMKM.



Gambar 2

Sasaran peserta dari kegiatan ini adalah pelaku usaha UMKM yang ada di Kota Semarang. Untuk mengefektifkan kegiatan pengabdian ini, maka peserta dipilih berdasarkan kriteria sebagai berikut ini:

- a. Merupakan industri rumahan (*home industri*)
- b. Masih membutuhkan tambahan pendanaan, terutama pendanaan dari bank

c. Belum memiliki analisis kelayakan usaha

Pembatasan peserta ini dilakukan karena untuk mengefektifkan tujuan dari kegiatan pengabdian ini.

Permasalahan yang dihadapi mitra ini dapat dipecahkan dengan pendekatan pelatihan dan pendampingan.

Tabel. Metode Pelaksanaan Kegiatan

No	Kegiatan	Teknis Kegiatan
1	Pelatihan analisis kelayakan usaha	Memberikan review awal dan penjelasan tentang analisis kelayakan usaha UMKM, menyangkut aspek finansial, pemasaran, manajemen, dan hukum.
2	Penugasan	Pelaku UMKM melakukan analisis kelayakan usaha pada bisnis yang dijalankannya.
3	Evaluasi dan pendampingan atas analisis kelayakan usaha yang disusun	Melakukan evaluasi hasil penugasan dan koreksi jika diperlukan (penyempurnaan hasil analisis kelayakan usaha yang telah disusun)

### 3. Hasil

Kegiatan pengabdian ini dilakukan oleh tim pengabdian dengan memberikan materi terkait faktor-faktor utama yang harus dilakukan oleh UMKM dalam melakukan analisis kelayakan usaha. Bidang yang perlu dilakukan analisis kelayakan usaha menyangkut :

- a. Aspek produksi
- b. Aspek pemasaran
- c. Aspek hukum
- d. Aspek Keuangan

Kelayakan usaha dalam aspek produksi menyangkut kebutuhan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam memproduksi produknya. Selain itu, pada kelayakan usaha jenis ini, UMKM juga perlu mengidentifikasi supplier yang mampu memenuhi kebutuhan bahan baku UMKM.

Kelayakan usaha pada aspek pemasaran menyangkut metode pemasaran atau penjualan produk yang dihasilkan UMKM. Identifikasi yang diperlukan oleh UMKM adalah harga jual produk yang dihasilkan serta study kelayakan penerimaan masyarakat terhadap produk yang dihasilkan. Termasuk didalamnya menentukan segmen konsumen yang ditarget.

Aspek hukum menyangkut proses perijinan pendirian perusahaan, serta model pengelolaan limbah. Pengelolaan limbah ini sangat diperlukan agar keberadaan perusahaan dapat diterima oleh masyarakat sekitar. Pada aspek ini juga diperlukan untuk pengurusan yang memberikan jaminan bahwa produk perusahaan aman, halal dan tidak memberikan efek buruk bagi konsumen. Contohnya UMKM dapat mengurus nomor PIRT, sertifikasi halal dari MUI, sertifikasi telah memenuhi standar SNI dan lain sebagainya.

Kelayakan keuangan dari usaha UMKM dapat dilakukan dengan mengidentifikasi biaya yang akan dikeluarkan dalam menjalankan usahanya serta proyeksi pendapatan atas penjualan produk. Identifikasi biaya dan penerimaan ini sangat diperlukan, utamanya dalam menghitung skala produksi yang mencapai titik impas (Break Event Point - BEP) dan skala produksi yang menghasilkan keuntungan yang maksimal.

Hasil diskusi dengan peserta menunjukkan bahwa selama ini, UMKM dalam membuka usaha baru tidak melakukan analisis kelayakan usaha secara lengkap. Umumnya, para pelaku UMKM melakukan analisis kelayakan usaha dari kebutuhan masyarakat atas suatu barang yang tidak pernah tersedia dipasar. Jika produk tertentu masih sangat dibutuhkan oleh masyarakat

dan ketersediaan barang dipasar minim, maka UMKM akan membuka usaha yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat. Selain itu, pembukaan usaha UMKM seringkali lebih bersifat intuisi dari pemilik.

### 5.1. Evaluasi Kegiatan

Evaluasi kegiatan ini dilakukan dengan memberikan kuesioner atau pertanyaan secara tertulis kepada peserta. Jawaban dari peserta akan dinilai. Nilai inilah yang disebut dengan pretest.

Setelah pemberian materi oleh tim pengabdian akan dilakukan penilaian atau post test. Penilaian sebelum dan sesudah pelaksanaan pengabdian dilakukan untuk mengevaluasi hasil kegiatan pengabdian. Berikut ini hasil pretest dan posttest.

Tabel 5.1. Hasil Penilaian Pretest dan Posttest

Peserta	Score Sebelum	Score Sesudah
Peserta 1	65	70
Peserta 2	70	80
Peserta 3	60	75
Peserta 4	70	75
Peserta 5	75	80
Peserta 6	55	65
Peserta 7	60	65
Peserta 8	60	70
Peserta 9	65	70
Peserta 10	65	65
Peserta 11	70	75
<b>Rata-rata</b>	<b>65,00</b>	<b>71,82</b>

Tabel 5.1. di atas menunjukkan bahwa nilai rata-rata dari sebelas peserta sebesar 65 dan nilai rata-rata setelah

pelaksanaan pengabdian sebesar 71,82. Nilai rata-rata pretest dan posttest menunjukkan nilai rata-rata berbeda-beda.

Untuk membuktikan apakah kedua nilai ini berbeda perlu dilakukan uji beda secara statistik. Berikut ini adalah hasil uji beda dengan sampel yang berhubungan.

Tabel 5.2. Hasil Uji Beda

Paired Samples Statistics				
	Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1 Before After	65.0000	11	5.91608	1.78377
	71.8182	11	5.60032	1.68856

Paired Samples Correlations			
	N	Correlation	Sig.
Pair 1 Before & After	11	.755	.007

Paired Samples Test

	Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower	Upper			
Pair 1 Before - After	-6.81818	4.04520	1.21967	-9.53578	-4.10058	-5.590	10	.000

Tabel 5.2. menunjukkan bahwa nilai signifikansi sebesar 0,000. Nilai signifikansi ini lebih kecil dari 5%. Hal ini mengindikasikan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara nilai sebelum kegiatan pengabdian dan setelah pelaksanaan pengabdian. Artinya kegiatan pengabdian ini cukup efektif untuk meningkatkan pengetahuan, pemahaman dan kemampuan UMKM dalam melakukan analisis kelayakan usaha.

#### 4. Kesimpulan

Kegiatan pengabdian ini diberikan kepada UMKM yang masih mengalami kendala dalam mendeskripsikan hasil analisis kelayakan usaha, sehingga output analisis kelayakan usaha tidak bisa di deskripsikan dengan jelas dalam laporan analisis kelayakan usaha. Analisis kelayakan usaha ini sangat dibutuhkan untuk kelengkapan administrasi UMKM dalam mengajukan modal ke bank. Hasil evaluasi pelaksanaan pengabdian menunjukkan bahwa metode pelatihan dan pendampingan ini cukup efektif berdampak pada peningkatan kemampuan peserta dalam melakukan analisis kelayakan usaha. Hal ini ditunjukkan dengan nilai rata-rata yang berbeda antara pretest dan post test dan menunjukkan nilai signifikansi 0,000.

UMKM masih membutuhkan metode atau cara dalam mendeskripsikan hasil kelayakan usaha yang dilakukan UMKM dalam laporan kelayakan usaha sebagai salah satu administrasi UMKM dalam pengajuan modal ke bank. Hasil kelayakan usaha menjadi salah satu alat analisis untuk menilai kemampuan UMKM dalam membayar modal dan pokok pinjaman.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Husnul Khotimah, & Sutiono. (2014). Analisis Kelayakan Finansial Usaha Budidaya Bambu. *Jurnal Ilmu Kehutanan*, 8(1), 14–24.
- Indonesia, B. (2015). Profil bisnis usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). *Jakarta: Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia (LPPPI)*.
- Kusuma, P. T. W. W., Hidayat, D. D., & Indrianti, N. (2011). Analisis Kelayakan Finansial Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Nata De Coco Di Sumedang, Jawa Barat. *Jurnal Teknotan*, 6(1), 113–120.
- Nurjanah, S. (2013). Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis Pada PT Dagang Jaya Jakarta. *Journal The Winners*, 14(10), 20–28.
- Rudi, A. (2016). *Analisis Kelayakan Bisnis Es Bang Joe*. Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Saifi, M., Afyah, A., & Dwiatmanto. (2015). Analisis Stusi Kelayakan Usaha Pendirian Home Industry (Studi Kasus pada Home Industry Cokelat “Cozy” Kademangan Blitar). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 23(1), 1–11.
- Waluyanto, S. (2011). *Analisis Kelayakan Usaha dan Strategi Pengembangan Sentra Industri Konveksi Di Desa Tambakboyo Kecamatan Pedan Kabupaten Klaten*. Universitas Negeri Semarang.
- Wulandari, P. T. (2012). Analisis Kelayakan Finansial Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Nata De Coco Di Sumedang, Jawa Barat. *Asian Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 1(2), 113–120.
- Zamora, R. (2016). *Pemberdayaan Masyarakat Untuk Umkm Melalui Pelatihan Penyusunan Studi Kelayakan Dan Proposal Usaha*. *Jurnal Dimensi* (Vol. 2). Jakarta: Bank Indonesia.