

**LAPORAN PENGABDIAN MASYARAKAT**



**STUDI KELAYAKAN BISNIS PADA USAHA MIKRO  
DI DESA PENTADIO BARAT KECAMATAN TELAGA BIRU KABUPATEN  
GORONTALO**

Oleh

**Dr. H. Walidun Husain, M.Si  
Siti Pratiwi Husain, SE., M.Si**

**NIP. 19550803 198203 1 002  
NIP. 19860309 200801 2 003**

**JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI GORONTALO  
DESEMBER 2019**

**HALAMAN PENGESAHAN  
PENGABDIAN MANDIRI**

1. Judul Kegiatan : Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Mikro Di Desa Pentadio Barat Kecamatan Telaga Biru
2. Lokasi : Desa Pentadio Barat Kec. Telaga Biru
3. Ketua Tim Pelaksana
  - a. Nama : Dr. H. Walidun Husain, M.Si
  - b. NIP : 195508031982031002
  - c. Jabatan/Golongan : Lektor Kepala / 4 c
  - d. Program Studi/Jurusan : D3 Adminstrasi Perkantoran / Manajemen
  - e. Bidang Keahlian :
  - f. Alamat Kantor/Telp/Faks/E-mail : 08114308725
  - g. Alamat Rumah/Telp/Faks/E-mail : -
4. Anggota Tim Pelaksana
  - a. Jumlah Anggota : 1 orang
  - b. Nama Anggota I / Bidang Keahlian : Siti Pratiwi Husain, SE., M.Si /
  - c. Nama Anggota II / Bidang Keahlian : -
  - d. Mahasiswa yang terlibat : -
5. Lembaga/Institusi Mitra
  - a. Nama Lembaga / Mitra : Desa Pentadio Barat
  - b. Penanggung Jawab : Kepala Desa
  - c. Alamat/Telp./Fax/Surel : Jl. Monoe Kaloekoe, Pentadio Barat, Telaga Biru, Kabupaten Gorontalo
  - d. Jarak PT ke lokasi mitra (km) : 11
  - e. Bidang Kerja/Usaha : Kewirausahaan
6. Jangka Waktu Pelaksanaan : 1 bulan
7. Sumber Dana : Biaya Sendiri
8. Total Biaya : Rp. 5.000.000,-

Mengetahui  
Kepala Fakultas Ekonomi



(Dr. Muhammad Anwar Shham, M.E)  
NIP. 197207252006041002  
FAKULTAS EKONOMI

Gorontalo, 16 Desember 2019  
Ketua

(Dr. H. Walidun Husain, M.Si)  
NIP. 195508031982031002

Mengetahui/Mengesahkan  
Ketua LPM UNG



(Prof. Dr. Ishak Isa, M.Si)  
NIP. 196105261987031005

## DAFTAR ISI

|  |     |
|--|-----|
| LEMBAR PENGESAHAN.....                     | i   |
| DAFTAR ISI.....                            | ii  |
| BAB I PENDAHULUAN.....                     | 1   |
| 1.1 Analisis Situasi.....                  | 1   |
| <br>                                       |     |
| BAB II TARGET DAN LUARAN.....              | 4   |
| <br>                                       |     |
| BAB III MATERI DAN METODE PELAKSANAAN..... | 6   |
| 3.1 Materi.....                            | 6   |
| 3.1.1 Studi Kelayakan Bisnis.....          | 6   |
| 3.1.2 Usaha Kecil.....                     | 12  |
| 3.2 Metode Pelaksanaan.....                | 15  |
| 3.2.1 Khalayak Sasaran.....                | 15  |
| 3.2.2 Metode Kegiatan.....                 | 15  |
| 3.2.3 Keterkaitan.....                     | 16  |
| 3.2.4 Rancangan Evaluasi.....              | 16  |
| 3.2.5 Media Pembelajaran.....              | 17  |
| <br>                                       |     |
| BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....           | 18  |
| 4.1 Gambaran Umum Lokasi Pelaksanaan.....  | 18  |
| 4.2 Peserta Pelatihan.....                 | 18  |
| 4.3 Pelaksanaan Kegiatan.....              | 18  |
| 4.4 Hasil Capaian Kegiatan.....            | 18  |
| <br>                                       |     |
| BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....            | 23  |
| 5.1 Kesimpulan.....                        | 23  |
| 5.2 Saran.....                             | 23  |
| <br>                                       |     |
| DAFTAR PUSTAKA.....                        | iii |

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1. Analisis Situasi**

Usaha mikro merupakan salah satu usaha penggerak dalam system perekonomian nasional. Terdapat potensi yang sangat besar jika sector usaha mikro dikelola dan dikembangkan dengan baik. Sector usaha mikro mampu menyerap tenaga kerja yang tidak diserap oleh sector lain. Melalui usaha mikro tercipta unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga.

Dalam sector usaha mikro masih terdapat kelemahan baik dalam permodalan, legalitas, manajemen, pemasaran dan aspek produksi. Contoh kelemahan adalah dari segi manajemen masalah utama yang dihadapi usaha mikro adalah rendahnya kualitas sumber daya manusia.; Kemudian dari segi legalitas terkait dengan kompleksnya mekanisme dan prosedur perizinan; segi permodalan terkait dengan terbatasnya akses terhadap perbankan karena ketatnya persyaratan Bank yang harus dipenuhi UMKM; sedangkan untuk aspek pemasaran dan produksi masalah utama yang dihadapi adalah terbatasnya akses informasi pasar, jaringan distribusi dan teknologi. Akibat dari faktor yang melemahkan tersebut posisi dan nilai tawar usaha mikro pada akhirnya juga menjadi melemah (Ummam, 2016).

Pola pikir pelaku usaha mikro selalu pada keuntungan selama usaha masih dapat berjalan dan 'hanya mengandalkan intuisi atau insting

bisnis dalam menjalankan' usaha. Banyak factor yang dapat menentukan usaha tersebut sukses atau tidak, diantaranya peluang pasa, kondisi persaingan dan tren bisnis. Sehingga tidak cukup hanya dengan mengandalkan insting dalam mengambil keputusan dalam bisnis. Diperlukan suatu kalkulasi yang baik secara kualitatif dan kuantitatif dari segala aspek yang berkaitan usaha yang dibuat.

Dalam mendirikan usaha bisa dilakukan oleh siapapun yang memiliki modal, namun untuk menjadikan usaha tersebut sukses bukan sesuatu yang mudah. Faktor-faktor yang dapat menentukan usaha sukses tidaknya yakni peluang pasar, kondisi persaingan dan lainnya. Dalam pengambilan keputusanpun tidak bisa dengan mengandalkan insting. Perlu perhitungan yang baik, agar usaha mikro dapat bersaing dan memiliki prospek yang bagus, untuk itu perlu dilakukan studi kelayakan bisnis lebih dahulu. Meskipun masih dalam skala kecil dan sederhana perlu dilakukan studi terhadap kelayakan bisnis untuk menghindari investasi atau penanaman modal yang tidak memberikan keuntungan.

Studi kelayakan bisnis diperlukan untuk menilai apakah sebuah usaha layak dijalankan atau tidak. Disamping itu juga untuk mengetahui layak tidaknya usaha tersebut dijalankan, perlu diketahui dulu landasan apa dan factor factor apa saja yang menyebabkan usaha tersebut layak untuk dijalankan. Studi kelayakan bisnis juga berguna untuk memperhitungkan kemungkinan apakah bisnis tersebut dapat bersaing dan bertahan diantara para kompetitornya sekaligus melihat kemungkinan

pengembangan bisnis di masa depan dilihat dari berbagai aspek/sudut pandang. (Johan, 2011:3).

Dengan dilakukannya stud kelayakan bisnis ini dapat: 1) menghindari resiko kerugian; 2). Memudahkan perencanaan; 3). Memudahkan pelaksanaan pekerjaan; 4). Memudahkan pengawasan; dan 5) memudahkan pengendalian. Dapat disimpulkan bahwa dengan adanya studi kelayakan bisnis dapat memberikan masukan mengenai target atau pencapaian yang harus diwujudkan untuk mempertahankan kegiatan usaha yang didirikan agar tetap berjalan dan bisa berkembang sesuai dengan yang diinginkan.

Hal inilah yang mendorong kami untuk melakukan pengabdian kepada masyarakat mengenai Studi Kelayakan Bisnis pada Usaha Mikro di Desa Pentadio Barat Kecamatan Telaga Biru Kabupaten Gorontalo.

## **BAB II**

### **TARGET DAN LUARAN**

Kegiatan pengabdian ini membawa risalah dalam meningkatkan pengetahuan dan pemahaman bagi pelaku usaha mikro mengenai pentingnya studi kelayakan bisnis pada usaha mikro. Diharapkan, melalui kegiatan ini kami dapat memberikan sumbangsih pemikiran mengenai ilmu dan keterampilan dalam memulai atau membuka usaha/bisnis baru, dalam meningkatkan keuntungan yang diperoleh sehingga bisnis yang sudah ada dapat lebih berkembang lagi, dan dapat memilih bisnis yang memberikan keuntungan dalam berinvestasi..

Adapun indikator capaian program pengabdian yang dituju:

a. Aspek pasar

Analisis aspek pasar dan pemasaran bertujuan untuk memahami berapa besar potensi pasar yang tersedia, berapa bagian yang dapat diraih oleh perusahaan atau usaha yang diusulkan, serta strategi pemasaran yang direncanakan untuk memperebutkan pasar. (Husnan dan Muhammad, 200).

b. Aspek Teknis

Aspek teknis berkaitan dengan pemilihan lokasi proyek, jenis mesin, atau peralatan lainnya yang sesuai dengan kapasitas produksi, tata letak dan pemilihan teknologi untuk produksi (Umar, 2003).

c. Aspek Manajemen

Analisis terhadap aspek manajemen dilakukan untuk memperoleh gambaran mengenai kemampuan staf dalam melaksanakan usaha yang dijalankan.

d. Aspek Sosial

Analisis sosial dilakukan untuk mengetahui apakah dengan keberadaan proyek memberikan dampak pada suatu wilayah menjadi semakin ramai, lalu lintas semakin lancar, adanya jalur komunikasi, penerangan listrik, pendidikan masyarakat setempat dan lainnya.

e. Aspek Finansial

Analisis finansial adalah suatu analisis yang membandingkan apakah suatu proyek menguntungkan selama umur proyek (Husnan dan Muhammad, 2000). Analisis finansial berkaitan dengan sumber dana (investasi) yang akan diperoleh dan proyeksi pengembaliannya dengan tingkat biaya modal (biaya yang akan dikeluarkan) dan sumber dana yang bersangkutan



## **BAB III**

### **MATERI DAN METODE PELAKSANAAN**

#### **3.1 MATERI**

##### **3.1.1 Studi Kelayakan Bisnis**

Menurut Ibrahim (2003), studi kelayakan bisnis adalah kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha atau proyek. Studi kelayakan bisnis adalah penelitian tentang dapat tidaknya suatu bisnis. Keberhasilan ini ditafsirkan sebagai manfaat ekonomis. Sedangkan menurut Kadariah dkk (1999), proyek sebagai suatu keseluruhan aktivitas yang menggunakan sumber-sumber untuk mendapatkan kemanfaatan (*benefit*), atau suatu aktivitas di mana dikeluarkan uang dengan harapan untuk mendapatkan hasil (*return*) di waktu yang akan datang dan dapat direncanakan, dibiayai dan dilaksanakan sebagai satu unit.

Studi kelayakan bisnis, yang juga sering disebut studi kelayakan proyek adalah penelitian tentang dapat tidaknya suatu proyek (biasanya merupakan proyek investasi) dilaksanakan dengan berhasil. Istilah “proyek” mempunyai arti suatu pendirian usaha baru atau pengenalan sesuatu (barang maupun jasa) yang baru kedalam suatu produk mix yang sudah ada selama ini. Pengertian keberhasilan bagi pihak yang berorientasi profit dan yang nonprofit bisa berbeda. Bagi pihak yang berorientasi profit semata, biasanya mengartikan keberhasilan suatu

proyek dalam artian yang lebih terbatas dibandingkan dengan pihak nonprofit, yaitu diukur dengan keberhasilan proyek tersebut dalam menghasilkan profit. Sedangkan bagi pihak nonprofit (misalnya pemerintah dan lembaga nonprofit lainnya), pengertian berhasil bisa berupa misalnya, seberapa besar penyerapan tenaga kerjanya, pemanfaatan sumber daya yang melimpah ditempat tersebut, dan factor-faktor lain yang dipertimbangkan terutama manfaatnya bagi masyarakat luas. Semakin besar proyek yang dijalankan, semakin luas dampak yang terjadi, baik dampak ekonomis maupun sosial; sebaliknya, semakin sederhana proyek yang dilaksanakan, semakin sederhana pula lingkup penelitian yang akan dilaksanakan. Namun, sesederhana apapun baik secara formal maupun informal, sebaiknya penelitian kelayakan dilakukan sebelum proyek tersebut dilaksanakan (Jumingan, 2011:3-4).

Tujuan dilakukannya analisis bisnis (Gray dan Larson, 2007) adalah (1) Untuk mengetahui tingkat keuntungan yang dapat dicapai melalui investasi dalam suatu proyek; (2) Menghindari pemborosan sumber-sumber daya, yaitu menghindari pelaksanaan kegiatan yang tidak menguntungkan; (3) Mengadakan penilaian terhadap peluang investasi yang ada sehingga dapat memilih alternatif kegiatan yang paling menguntungkan; (4) Menentukan prioritas investasi.

Manfaat dari dilakukannya studi kelayakan bisnis ini, yakni: bisa memulai atau membuka usaha/bisnis baru; dapat meningkatkan keuntungan yang diperoleh sehingga bisnis yang sudah ada dapat lebih

berkembang lagi, dapat memilih bisnis yang memberikan keuntungan dalam berinvestasi. Selanjutnya menurut Johan (2011:8-9) dalam Ummam (2016) studi kelayakan bisnis ini bisa memberikan manfaat bagi pihak terkait dengan usaha, seperti:

- a. Pihak Investor, ingin melihat berapa modal yang harus ditanamkan dan berapa potensi daripada usaha yang dijalankan dan juga nilai tambah yang bisa dihasilkan seperti berapa tambahan pendapatan, apakah pendapatan yang dihasilkan sebanding dengan risiko modal yang ditanamkan. Investor juga akan melihat berapa pengembalian investasi yang ditanamkan.
- b. Pihak Kreditor, ingin melihat risiko dana yang akan dipinjamkan dan juga kemampuan pengembalian dana pinjaman untuk jangka waktu berapa lama dan juga kemampuan secara keseluruhan bentuk bisnis yang dijalankan.
- c. Pihak Manajemen, sebagai pihak yang akan menjalankan usaha, maka pihak manajemen perlu melakukan perencanaan sumber daya yang diperlukan, waktu pelaksanaannya, hasil yang ingin dicapai, dampak terhadap lingkungan sekitar baik langsung maupun tidak langsung dan juga kemungkinan risiko-risiko yang bisa berdampak pada usaha.

Menurut Husnan dan Muhammad (2000), secara umum aspek-aspek yang diteliti dalam studi kelayakan bisnis meliputi aspek pasar, teknis, finansial, manajemen, hukum, ekonomi dan sosial. Meskipun belum ada kesepakatan tentang aspek apa saja yang perlu diteliti untuk

menentukan layak atau tidaknya suatu bisnis, maka perlu ditentukan kelayakan berdasarkan seluruh aspek yang akan dinilai. Jika ditemukan aspek yang kurang layak, maka dilakukan perbaikan agar memenuhi kriteria yang layak. Namun, apabila tidak dapat memenuhi kriteria tersebut, sebaiknya usaha jangan dijalankan.

#### **a. Aspek pasar**

Analisis aspek pasar dan pemasaran bertujuan untuk memahami berapa besar potensi pasar yang tersedia, berapa bagian yang dapat diraih oleh perusahaan atau usaha yang diusulkan, serta strategi pemasaran yang direncanakan untuk memperebutkan konsumen (Husnan dan Muhammad, 2000).

Pengkajian aspek pasar penting untuk dilakukan, karena tidak ada bisnis yang berhasil tanpa adanya permintaan atas barang dan jasa yang dihasilkan oleh suatu bisnis yang dijalankan. Pemasaran adalah suatu proses sosial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain (Kotler, 2004). Aspek pasar mempelajari tentang :

##### **1) Permintaan**

Permintaan adalah kegiatan yang didukung oleh kemampuan untuk membeli, dengan kata lain permintaan akan terjadi apabila didukung oleh kemampuan membeli oleh konsumen untuk memperoleh barang

dan jasa yang ditawarkan. Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan, antara lain harga barang itu sendiri, harga barang lain baik sebagai substitusi maupun komplementer, pendapatan, selera, jumlah penduduk, dan akses untuk mendapatkan barang dan jasa yang ditawarkan.

## **2) Penawaran**

Penawaran adalah jumlah barang dan jasa yang ditawarkan produsen kepada konsumen pada berbagai tingkat harga pada suatu waktu tertentu. Faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran, diantaranya adalah harga barang dan jasa itu sendiri, harga barang lain, teknologi, harga *input*, tujuan perusahaan, atau akses.

## **3) Pemasaran**

Aspek-aspek dalam pemasaran meliputi bauran pemasaran (*marketing mix*) yang dikenal dengan 4 P (Umar, 2003), yaitu *product* (produk), *price* (harga), *place* (distribusi) dan *promotion* (promosi)

### **b. Aspek teknis**

Aspek teknis berkenaan dengan proses pembangunan proyek secara teknis dan pengorganisasiannya setelah proyek tersebut selesai dibangun (Husnan dan Muhammad, 2000). Aspek teknis berkaitan dengan pemilihan lokasi proyek, jenis mesin, atau peralatan lainnya yang sesuai dengan kapasitas produksi, tata letak dan pemilihan teknologi untuk produksi (Umar, 2003).

### **c. Aspek manajemen**

Analisis terhadap aspek manajemen dilakukan untuk memperoleh gambaran mengenai kemampuan staf dalam melaksanakan usaha yang dijalankan. Analisis ini mengkaji struktur organisasi yang sesuai dengan usaha yang direncanakan, sehingga diketahui mengenai jumlah kebutuhan, kualifikasi dan deskripsi tugas individu untuk mengelola proyek (Kadariah *dkk*, 1999).

Studi aspek manajemen meliputi penyusunan rencana kerja, siapa saja yang terlibat, bagaimana mengkoordinasi dan mengawasi pelaksanaan usaha, menentukan secara efektif dan efisien mengenai bentuk badan usaha, jenis-jenis pekerjaan, struktur organisasi serta pengadaan tenaga kerja yang dibutuhkan. Selain itu, menurut Suryana (2003) perlu juga diperhatikan apakah usaha akan dikelola sendiri atau melibatkan orang lain secara profesional.

### **d. Aspek Sosial**

Analisis sosial dilakukan untuk mengetahui apakah dengan keberadaan proyek memberikan dampak pada suatu wilayah menjadi semakin ramai, lalu lintas semakin lancar, adanya jalur komunikasi, penerangan listrik, pendidikan masyarakat setempat dan lainnya.

### **e. Aspek finansial**

Analisis finansial adalah suatu analisis yang membandingkan apakah suatu proyek menguntungkan selama umur proyek (Husnan dan Muhammad, 2000). Analisis finansial berkaitan dengan sumber dana

(investasi) yang akan diperoleh dan proyeksi pengembaliannya dengan tingkat biaya modal (biaya yang akan dikeluarkan) dan sumber dana yang bersangkutan

### **3.1.2 Usaha Kecil**

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) saat ini merupakan usaha yang masih dapat bertahan di tengah badai krisis moneter yang berkepanjangan. UMKM berperan strategis dalam pembangunan perekonomian nasional dan mengalami perkembangan tiap tahun yang cukup pesat. Untuk itu, pemerintah berupaya dengan keras untuk membina usaha kecil dan menengah guna menjadikannya sebagai penyumbang devisa bagi Negara.

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil pasal 1 ayat 1 menyatakan bahwa usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang. Kriteria usaha kecil dalam undang-undang tersebut tercantum pada pasal 5 ayat 1 yaitu dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000,00 (dua ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
3. Milik Warga Negara Indonesia

4. Berdiri sendiri, bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar.
5. Berbentuk usaha orang perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

#### **Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah**

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang. Adapun kriterianya adalah:
  - Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
  - Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00.
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang. Adapun kriteria Usaha Kecil sebagai berikut:



- Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
  - Memiliki hasil penjualan tahunan  $\geq$  Rp300.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,00.
- c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang. Dan kriterianya sebagai berikut:
- Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
  - Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,00.
- d. Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia. (IKAPI, 2010:5-8)

Berbagai usaha kecil yang tedapat di Indonesia dapat digolongkan menurut bentuk-bentuk, jenis serta kegiatan yang dilakukannya. Menurut Subanar (1998: 3) hakikatnya usaha kecil yang ada secara umum dikelompokkan ke dalam 3 (tiga) golongan khusus yang meliputi:

- a. Industri Kecil Misalnya: Industri kerajinan rakyat, industri cor logam, konveksi dan berbagai industri lainnya.
- b. Perusahaan Berskala Kecil Misalnya: Penyalur, toko kerajinan, koperasi, waserba, restoran, took bunga, jasa profesi dan lainnya.
- c. Sektor Informal

Misalnya: Agen barang bekas, kios kaki lima, dan lainnya.

### **3.2 METODE PELAKSANAAN**

#### **3.2.1 Khalayak Sasaran**

Dalam kegiatan ini yang menjadi khalayak sasaran adalah masyarakat, yang ada di Desa Pentadio Barat Kecamatan Telaga Biru Kabupaten Gorontalo.

#### **3.2.2 Metode Kegiatan**

Metode yang digunakan dalam kegiatan pelatihan ini sebagai berikut:

1. Metode ceramah digunakan oleh para pemateri untuk menjelaskan materi yang berkaitan studi kelayakan bisnis pada usaha mikro

2. Metode diskusi/ Tanya jawab digunakan untuk memperdalam materi bahasan baik dalam bentuk Tanya jawab secara perorangan maupun kelompok pengurus usaha mikro.

### **3.2.3 Keterkaitan**

Kegiatan pengabdian ini terkait dengan program pemerintah dalam rangka memberdayakan KUMKM dalam hal ini oleh Kementerian Koperasi dan UKM terkait dengan program pemberdayaan usaha skala mikro yakni pelatihan budaya usaha dan perkoperasian serta fasilitasi pembentukan wadah di daerah kantong-kantong kemiskinan dan peningkatan pengetahuan dan kemampuan kewirausahaan pengusaha mikro dan kecil. Hasil kegiatan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi untuk kelangsungan usahanya.

### **3.2.4 Rancangan Evaluasi**

Evaluasi dalam kegiatan ini dilaksanakan dalam tiga tahap, yaitu:

- a. Tahap perencanaan kegiatan. Tim pelatih pada awal kegiatan membagi peserta berdasarkan bidang usaha yang mereka kelola untuk melakukan koordinasi dan memantapkan rencana program pelatihan terhadap sasaran pelatihan dalam hal adalah para pelaku usaha mikro Di Desa Pentadio Barat Kecamatan Telaga Biru Kabupaten Gorontalo.
- b. Tahap selama proses kegiatan. Evaluasi pada tahap ini ditujukan untuk mengetahui efektivitas pelaksanaan program disertai umpan balik

perbaikan program lanjutan dari para pelaku usaha mikro Di Desa Pentadio Barat Kecamatan Telaga Biru Kabupaten Gorontalo.

- c. Tahap akhir kegiatan. Evaluasi pada akhir kegiatan ini dilakukan untuk mengukur keberhasilan dari seluruh program pelatihan.

### **3.2.5 Media Pembelajaran**

Media pembelajaran dalam pengabdian ini menggunakan: a) laptop, b) satu unit LCD dan c) satu unit sound system.

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Gambaran Umum lokasi Pelaksanaan**

Sebagai yang telah dikemukakan sebelumnya bahwa yang menjadi lokasi kegiatan pelatihan adalah di Desa Pentadio Barat Kecamatan Telaga Biru Kabupaten Gorontalo.

#### **4.2 Peserta Pelatihan**

Pelatihan ini diikuti oleh 35 orang peserta (Pelaku UMKM). Lokasi ini dipilih karena masih minimnya pengetahuan dan kemampuan mengenai bisnis pada usaha mikro maka perlu diberikan pelatihan bagaimana mengelola usaha mikro di Desa Pentadio Barat Kecamatan Telaga Biru.

#### **4.3 Pelaksanaan Kegiatan**

Pelaksanaan kegiatan dilakukan selama 1 hari dimulai dengan menyampaikan tujuan kegiatan ini, sambil bertanya kepada peserta tentang pengetahuan dan kemampuan mereka dalam mengelola usaha mikro. Selanjutnya tim membagi materi kepada peserta untuk di baca dan dipahami. Pelatih menjelaskan materi mengenai studi kelayakan bisnis.

#### **4.2 Hasil Capaian Kegiatan**

Pelaksanaan kegiatan terselenggara sesuai rencana yang telah ditentukan dalam usul kegiatan pengabdian masyarakat, yaitu selama 1 hari. Hasil capaian kegiatan dievaluasi melalui tanya jawab terkait materi

yang sudah dipaparkan sebelumnya, yakni mengenai pengetahuan dan pemahaman peserta tentang: a) pentingnya sebuah studi kelayakan pada suatu usaha; b) kelemahan-kelemahan yang pada usaha mikro; c) aspek-aspek dalam studi kelayakan bisnis seperti aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen, aspek sosial, aspek finansial; dan d) manfaat yang bisa diperoleh jika melakukan studi kelayakan pada saat memulai usaha.

**Studi Kelayakan bisnis** merupakan salah satu langkah awal yang tepat, bagi anda yang ingin merambah di dunia bisnis. Terutama dalam bidang perdagangan (*Trading*), Jasa, bahkan manufaktur dan masih banyak yang lainnya lagi. Pengaplikasian dari study kelayakan bisnis memang sangat penting sekali untuk di jadikan landasan utama yang kuat untuk menghindari dan mencegah adanya hal-hal yang tidak di inginkan oleh anda sebagai pelaku bisnis di kemudian hari, yang berkaitan dengan kerugian usaha anda. dengan menggunakan study kelayakan bisnis ini, maka tidak salah lagi bahwa anda akan mendapatkan deskripsi awal mengenai layak atau tidak layakannya bisnis. Sehingga mendapatkan hasil keputusan mengenai lanjutkan atau tidaknya bisnis yang anda jalankan. Dan inilah gambaran yang sangat jelas mengenai faktor kenapa penting sekali menerapkan study kelayakan bisnis, sebagai berikut:

Studi kelayakan bisnis akan memberikan arah yang sangat jelas dan fokus yang tajam terhadap rencana investasi yang akan di lakukan.

- Studi kelayakan bisnis dapat memperkirakan mengenai resiko awal yang mungkin saja terjadi.

- Studi kelayakan bisnis dapat di jadikan sebagai media informasi yang sangat akurat mengenai kondisi yang kokret agar dapat mengambil sebuah keputusan yang nyata.
- Studi kelayakan bisnis paling penting sekali di gunakan untuk di jadikan sebagai bahan penarik investor.

Dalam hal di atas sangatlah penting karena dalam membangun sebuah usaha yang meliputi aspek manajemen organisasi, keuangan dan akuntansi, sumber daya manusia SDM dan pemasaran serta marketing. Oleh karenanya, indikator untuk memulai study kelayakan bisnis sangat di perlukan berbagai aspek penunjang di bawah ini:

### **Identifikasi**

Merupakan langkah paling awal yang di rencanakan oleh seorang calon investor dalam pengamatan untuk mengambil perkiraan dalam mengambil sebuah kesempatan dan menghindari acaman usaha sehingga investasi benar benar tepat sasaran.

### **Penilaian**

Untuk langkah selanjutnya ini penting sekali untuk pelaksanaan analisa dan penilaian untuk berbagai aspek yang penting yakni meliputi:

- Aspek pasar dan pemasaran yang akan memiliki lingkup pada kosentrasi yakni jumlah permintaan, penawaran, besaran harga yang di berikan, strategi pasar, prediksi pada penjualan serta target market.

- Aspek keuangan yang akan memiliki lingkup pada konsentrasi yakni dana investasi, proyek keuangan, sumber pembelanjaan, perkiraan penghasilan, biaya serta rugi laba, dll.
- Aspek Ekonomi dan sosial yang memiliki lingkup konsentrasi yakni mencakup pada dampak usaha atau proyek terhadap negara, masyarakat, tenaga kerja, pengaruh terhadap kompetitor dan juga terhadap lingkungan sekitar.
- Aspek Hukum yang akan memiliki lingkup konsentrasi yakni mencakup bentuk badan hukum yang akan di gunakan, serta jaminan jaminan adanya ketersediaan adanya sumber modal yang berasal dari pinjaman, akta, sertifikat dan ijin ijin yang akan di butuhkan nantinya.
- Aspek teknis dan teknologi yang memiliki lingkup konsentrasi yakni pemilihan lokasi, alat alat , yang tepat dan sesuai dengan keinginan serta lay out.
- Aspek Manajemen yang memiliki lingkup konsentrasi pembangunan dan operasional.

### **Perumusan masalah**

Langkah yang terakhir ini akan berkonsentrasi kepada calon investor yang akan menterjemahkan berbagai kesempatan investasi ke dalam sebuah rencana usaha yang lebih nyata lagi.

**Kesimpulan** jelas mengenai **tujuan studi kelayakan bisnis** dengan mengkaji berbagai resiko adalah salah satu alasan mengapa anda penting



sekali, ini akan memberikan anda ketegasan apakah rencana proyek di lanjutkan karena di anggap layak atau kah harus di hentikan. Diakses <http://www.grapadikonsultan.com/id/tujuan-studi-kelayakan-bisnis/>.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **4.1 KESIMPULAN**

Bahwa 80% peserta kegiatan pengabdian telah dapat memahami serta akan menerapkannya pada usaha mikro, baik yang baru akan memulai membuka usaha maupun yang sudah menjalankan usaha mikro. Sehingga mereka bisa memutuskan apakah usaha tersebut layak dijalankan atau tidak layak untuk dijalankan.

#### **4.2 SARAN**

Bahwa kegiatan ini dipandang perlu untuk dilakukan ke desa-desa lainnya, sebab pada umumnya dampak dari kegiatan ini dapat memotivasi masyarakat, pelaku usaha mikro dalam menjalankan usahanya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ibrahim, Y. 2003. *Studi Kelayakan Bisnis*. PT. Asdi Mahasatya, Jakarta.
- Husnan, S. dan S. Muhammad. 2000. *Studi Kelayakan Proyek*. Unit Penerbit dan Percetakan AMP YKPN, Yogyakarta.
- IKAPI, *Usaha Mikro Kecil dan Menengah*, Semarang: CV. Duta Nusindo, 2010
- Johan, Suwinto, 2011. *Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis*, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Kadariah, L. Kahlien dan G. Clive. 1999. *Pengantar Evaluasi Proyek*. FEM UI, Jakarta.
- Ummam, M. Afiful. 2016. *ANALISIS FAKTOR STUDI KELAYAKAN BISNIS PADA PENGEMBANGAN UMKM (Studi Kasus pada Industri Kecil Unit Pengolah dan Pemasar Ikan “ Fatimah Az-Zahra” Borobudur Kab. Magelang)*

<http://www.grapadikonsultan.com/id/tujuan-studi-kelayakan-bisnis/>.

Foto'



















## BIODATA

### KETUA DAN ANGGOTA TIM PENGABDIAN

#### KETUA PELAKSANA

##### A. Identitas Diri

|   |                      |   |
|---|----------------------|---|
| 1 | Nama Lengkap         | Dr. H. Walidun Husain, M.Si   |
| 2 | Jabatan Fungsional   | Lektor Kepala   |
| 3 | Jabatan Struktural   | Dosen   |
| 4 | NIP                  | 19550803 198203 1 002   |
| 5 | Tempat/Tanggal Lahir | Gorontalo/ 3 Agustus 1955   |
| 6 | Alamat Rumah         | Jl. Durian Kota Gorontalo   |
| 7 | Nomor HP             | 08114308725   |
| 8 | Alamat Kantor        | Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Negeri Gorontalo, Jl. Jendral Sudirman No. 6 Kota Gorontalo |
| 9 | Nomor Telepon/Fax    | 0435-829713   |

##### B. Pengalaman Pengabdian

| No   | Judul Pengabdian  | Kedudukan |
|------|---|-----------|
| 2016 | Peningkatan Pengetahuan Aparat Desa Dalam Pengelolaan Keuangan Desa di Kecamatan Mananggu Kabupaten Boalemo                 | Anggota   |
| 2017 | Sosialisasi Undang-undang RI No. 6 Tahun 2014 Tentang Desa di Desa Pentadio Barat Kecamatan Telaga Biru Kabupaten Gorontalo | Ketua     |
| 2018 | Sosialisasi Permendagri Nomor 47 Tahun 2016 Tentang Administrasi Pemerintahan Desa Di Desa Mongolato                        | Ketua     |
| 4    |   | Ketua     |

#### ANGGOTA TIM

##### A. Identitas Diri

|   |                    |                              |
|---|--------------------|------------------------------|
| 1 | Nama Lengkap       | Siti Pratiwi Husain, SE.,MSi |
| 2 | Jabatan Fungsional | Lektor                       |
| 3 | Jabatan Struktural | -                            |
| 4 | NIP                | 19860309 200801 2 003        |
| 5 | NIDN               | 0019057204                   |

|    |                               |   |
|----|-------------------------------|---|
| 6  | Tempat/Tanggal Lahir          | Gorontalo/ 9 Maret 1986   |
| 7  | Alamat Rumah                  | Jl. Durian 1 Kota Gorontalo   |
| 8  | Nomor HP                      | 085255577484  |
| 9  | Alamat Kantor                 | Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Negeri Gorontalo, Jl. Jendral Sudirman No. 6 Kota Gorontalo   |
| 10 | Nomor Telepon/Fax             | 0435-829713   |
| 11 | Alamat e-mail                 | <a href="mailto:Pratiwi.husain@ung.ac.id">Pratiwi.husain@ung.ac.id</a>  |
| 12 | Lulusan yang telah dihasilkan |   |
| 13 | Mata Kuliah yang diampu       | 1. Pengantar Akuntansi<br>2. Akuntansi Keuangan Lanjutan<br>3. Manajemen Keuangan<br>4. Akuntansi Sektor Publik<br>5. Akuntansi Manajemen |

## B. Pengalaman Pengabdian

| No | Tahun | Judul Pengabdian   | Kedudukan |
|----|-------|--|-----------|
| 1  | 2012  | Pelatihan Penentuan Harga Pokok Produksi dan Penjualan pada home industry di kelurahan Dulalowo Kecamatan Kota Tengah Kota Gorontalo | Anggota   |
| 2  | 2013  | Pelatihan penyusunan pembukuan sederhana pada usaha mikro kecil dan menengah di desa Pontolo kecamatan Mananggu                      | Anggota   |
| 3  | 2014  | Pelatihan Penentuan Harga Pokok dan Harga Jual Produk pada Kelompok UMKM di Desa Limehe Barat Kecamatan Tabongo Kabupaten Gorontalo  | Ketua     |
| 4  | 2015  | Sosialisasi Model Ekonomi Produktif Berbasis Potensi Lokal untuk Masyarakat Pesisir di Kelurahan Leato Kota Gorontalo (2015)         | Anggota   |
| 5  | 2016  | Peningkatan Pengetahuan Aparat Desa Dalam Pengelolaan Keuangan Desa di Kecamatan Mananggu Kabupaten Boalemo                          | Anggota   |
| 6  | 2016  | Pelatihan Penyusunan Pembukuan Sederhana pada Usaha Mikro di Kecamatan Telaga Kabupaten Gorontalo                                    | Ketua     |
| 7  | 2017  | Studi Kelayakan Bisnis Pada Usaha Mikro Di Kecamatan Suwawa Kabupaten Bone Bolango   | Anggota   |

|   |      |  |         |
|---|------|--|---------|
| 8 | 2018 | Sosialisasi Permendagri Nomor 47 Tahun 2016<br>Tentang Administrasi Pemerintahan Desa Di<br>Desa Mongolato | Anggota |
|---|------|--|---------|