

ISSN : 1907 - 025X

BULETIN SIBERMAS

"Sinergi Pemberdayaan Masyarakat"

Volume 3, Nomor 4, September 2010



LEMBAGA PENGABDIAN MASYARAKAT
UNIVERSITAS NEGERI GORONTALO

BULETIN
SIBERMAS

Vol. 3

No. 4

Hal. 1-150

Gorontalo
September 2010

ISSN
1907-025X

BULETIN SIBERMAS
"Sinergi Pemberdayaan Masyarakat"

Volume 3, Nomor 4, September 2010

Buletin Lembaga Pengabdian Masyarakat adalah wadah informasi bidang ilmu pengetahuan natural sains, humaniora, sosial sains dan sains terapan berupa hasil penelitian, pengabdian, studi kepustakaan, tulisan sains populer. Terbit pertama kali tahun 2007 dengan frekuensi terbit empat kali setahun pada bulan Maret, Juni, September, Desember.

Pelindung/Penasehat

Prof. Dr. Ir. H. Nelson Pomalingo, M.Pd (Rektor)
Dr. H. Syamsu Q. Badu, M.Pd (PR I)
Drs. Nawir Sune, M.Si (PR II)
Prof. Dr. Ani M. Hasan, M.Pd (PR III)
Dr. Ir. Mahludin Baruadi, MP (PR IV)

Pemimpin Umum/Penanggung Jawab
Prof. Dr. Enos Taruh, M.Pd

Ketua Penyunting

Drs. Abas Kaluku, M.Si

Sekretaris Penyunting

Muhammad Yusuf, S.Pd, M.Pd

Penyunting Ahli

Prof. Dr. H. Jassin Tuloli, M.Pd
Prof. Dr. H. Hasanuddin Fatsa, M.Hum
Prof. Dr. Ir. H. Nelson Pomalingo, M.Pd
Prof. Dr. Ani M. Hasan, M.Pd
Prof. Dr. H. Sarson W. Pomalato, M.Pd
Prof. Drs. Welly Pangayow, M.Si, Ph.D

Penyunting Pelaksana

Prof. Dr. Ishak Isa, M. Si
Prof. Dr. H. Ansar Made, M.Si
Prof. Dr. Hamzah B. Uno, M.Pd
Dr. Ir. Syarwani Canon, M.Si
Moh. Jahya, M.Si, Ph.D

Sekretariat

Farida Lusiana Musa, S.Pd
Syahrul Taufik Lubis, S.Pt
Hayati Tanuli, S.Pd, M.Pd
Nur Fitriyani Minabari
Victor Trisno Wahab

Alamat Redaksi/Penerbit

Lembaga Pengabdian Masyarakat (LPM) Universitas Negeri Gorontalo
Jl. Pangeran Hidayat No. 52 Kota Gorontalo 96118 Telp./fax. 0435-825755
e-mail : sibermas@ung.ac.id

DAFTAR ISI

- Penerapan Teknik Meramu Pakan Alternatif Dalam Usaha Meningkatkan Pendapatan Petani Ikan nila (*Oreochromis niloticus* L) Di Jaring Apung Danau Limboto (Margaretha Solang)1-27
- Pemanfaatan Sekam Padi Sebagai Sumber Energi Pada Pembuatan Briket Bagi Remaja Putus Sekolah Di Desa Dutohe Kecamatan Kabila Gorontalo (Hasanuddin) 28-55
- Pembelajaran Berbasis Inkuiri Untuk Meningkatkan Keterampilan Proses Sains Siswa (Abdul Haris Odja) 56-68
- Tata Kelola Analisis Bisnis Dan Kelayakan Usaha Aplikasi ICT Untuk Masyarakat Kelurahan Pauwo Kabupaten Bone Bolango (Zainudin Bonok)69-83
- Penerapan alat penampung sampah basah Pada masyarakat (Fadly Achmad)84-93
- Pemberdayaan Remaja Putri Putus Sekolah Di Desa Talango Kecamatan Kabila kabupaten Bone Bolango Melalui Pelatihan Pembuatan Sarung Bantal Kursi Dengan Teknik Jahit Mock (Hapsawati Taan)94-114
- Optimalisasi Potensi Kulit Jagung Melalui Pelatihan Pengolahan Limbah Menjadi Benda Interior Dengan Teknik Patchwork Di Kelurahan Moodu, Kecamatan Kota Timur (HASDIANA)..... 115-130
- Pelatihan Pembuatan Pgpr (*Plant Growth Promoting Rhizobacteria*) Di Kelompok Tani Tunggulo, Desa Hulawa, Kecamatan Telaga, Kabupaten Gorontalo (Rida Iswati) 131-150

- Joyce, B, Weil, M. & C. (2000). *Model of Teaching*. 6th Edition. New Jersey: Prentice-Hall Inc.
- Koes, H Supriyanto. 2003. *Strategi Pembelajaran Fisika*. Malang. IMSTEP JICA
- Kautz, Christian H. dan Jabot, Michael. (2003), *A Model For Preparing Preservice Physics Teachers Using Inquiry-Based Methods*. Journal of physics teacher education. 1.(4).
- Marshall Jill A. dan Dorward Yakobus T. (1997). *Revisiting Inquiry and Prescriptive Laboratory Experiences in Introductory Physics*. American Journal of Physics.1997.
- Nur, M. dan Wikandari, P.R. (2004). *Pengajaran Berpusat Kepada Siswa dan Pendekatan Konstruktivis dalam Pengajaran*. Surabaya: Universitas Negeri Surabaya Press.
- Pusat Kurikulum balitbang depdiknas. (2007). *Model pengembangan silabus mata pelajaran dan rencana pelaksanaan pembelajaran* [online]. Tersedia, www.puskur.net [4 Juli 2009]
- Wenning. J. Card. (2004). *Inquiry Labs: What Physics Activities Should Include* www.phy.ilstu.edu/pte/312content/inquiry_labs.pdf [9 Desember 2009]
- Wenning. J. Card. (2005). *Levels of inquiry: Hierarchies of pedagogical practices and inquiry processes*. Journal. Phys. Tchr. Educ. Online.

TATA KELOLA ANALISIS BISNIS DAN KELAYAKAN USAHA APLIKASI ICT UNTUK MASYARAKAT KELURAHAN PAUWO KABUPATEN BONE BOLANGO

Zainudin Bonok¹⁾, Bambang Panji Asmara²⁾,
Yasin Mohammad³⁾

(Dosen Teknik Elektro FATEK Universitas Negeri Gorontalo)

Abstrak

Masih rendahnya masyarakat yang bergerak di bidang wirausaha karena masih menemui hambatan yang disebabkan masih kurangnya wawasan, pengetahuan, keterampilan-keterampilan khusus dalam mengelola bisnis dan wirausaha, maka sangatlah penting bagi masyarakat agar senantiasa diberikan pencerahan tentang tata kelola analisis bisnis dan kelayakan usaha secara kontinyu agar makin banyak masyarakat menerima materi berwirausaha dengan baik.

Tujuan Yang ingin dicapai pada kegiatan pengabdian pada Masyarakat ini adalah : Memberikan Pengetahuan tentang teori dasar yang mendasari tentang bagaimana menata kelola Bisnis dan kelayakan Usaha yang berbasis aplikasi ICT diwilayahnya, Memberikan keterampilan tentang bagaimana cara kiat-kiat didalam Menata kelola bisnis dan kelayakan usaha yang berbasis Aplikasi ICT di lingkungan masyarakatnya, Sebagai wujud kepedulian Lembaga Perguruan Tinggi dan Tenaga Edukatif Untuk Senantiasa Menunjang dan memberdayakan masyarakat Pedesaan Didalam Mengembangkan diri dan potensi Yang Ada pada wilayah pedesaan.

Metode yang digunakan dalam Pengabdian pada masyarakat ini yaitu metode :Melakukan survei untuk mengidentifikasi kondisi lingkungan secara rinci, yang sudah punya usaha dibidang ICT dengan yang belum, Merencanakan tempat kegiatan pelatihan

analisis bisnis dan kelayakan usaha aplikasi ICT, Mengundang masyarakat peserta pelatihan berjumlah 20 orang, Pelaksanaan Pelatihan. Peserta akan di beri wawasan, ketrampilan dan dimotivasi agar berwirausaha dan yang sudah berwirausaha agar mengelola usaha dengan baik, Metode Presentasi Yaitu Untuk menerangkan Informasi secara singkat dan padat dengan menggunakan bahasa yang mudah untuk dimengerti oleh masyarakat tersebut, Visualisasi Multimedia dengan Memvisualkan Contoh-contoh yang relevan dengan Bisnis dan Usaha yang sudah berjalan Yang Berbasis aplikasi ICT, Mengevaluasi dan memantau peserta pelatihan tatakelola analisis bisnis dan kelayakan usaha aplikasi ICT.

Adapun simpulan yakni : Kegiatan pengabdian pada masyarakat dalam bentuk ceramah tata kelola analisis bisnis dan kelayakan usaha aplikasi ICT dapat meningkatkan pengetahuan, wawasan dan ketrampilan masyarakat.

Kata Kunci : Tata Kelola, analisis bisnis, kelayakan usaha.

A. PENDAHULUAN

Kelurahan Pauwo, Kecamatan Kabila, Kabupaten Bone Bolango merupakan Kelurahan berpenduduk 3198 jiwa, jarak dari pusat kota Gorontalo 5 Km, masyarakat Kelurahan Pauwo mayoritas mata pencaharian adalah petani, disamping itu ada juga pedagang dan usaha kecil dan menengah yang masih punya potensi untuk lebih maju lagi bila Sarana Komunikasi dan Informasi yang memadai dan masyarakatnya akan lebih mandiri bila alternatif usaha bertambah dibidang aplikasi ICT. Adapun usaha ICT yang

yang sudah ada di Kelurahan Pauwo diantara penjualan pulsa elektrik, jual beli HP dan asesorisnya, namun usaha tersebut belum dikelola dengan baik, maka perlunya ada pelatihan tentang tata kelola analisis bisnis dan kelayakan usaha aplikasi ICT. Pengabdian pada masyarakat ini akan dilaksanakan di salah satu lokasi Kuliah Kerja Sibermas (KKS) Universitas Negeri Gorontalo yaitu masyarakat di Kelurahan Pauwo kecamatan Kabila Kabupaten Bone Bolango.

Pengabdian dimaksudkan untuk memberikan bekal pengetahuan kepada masyarakat berupa pelatihan tata kelola analisis bisnis dan kelayakan usaha aplikasi ICT yang bisa diikuti oleh masyarakat Kelurahan Pauwo baik yang sudah memiliki usaha yang bergerak dibidang ICT maupun bagi masyarakat yang belum memiliki usaha.

B. TINJAUAN PUSTAKA

Studi kelayakan usaha/bisnis ialah suatu penelitian tentang layak tidaknya suatu bisnis dilaksanakan dengan menguntungkan secara terus-menerus. Studi ini pada dasarnya membahas berbagai konsep dasar yang berkaitan dengan keputusan dan proses pemilihan proyek bisnis agar mampu memberikan manfaat ekonomis dan sosial sepanjang waktu. Dalam studi ini,

pertimbangan-pertimbangan ekonomis dan sosial sangat penting karena akan dijadikan dasar implementasi kegiatan usaha.

Hasil studi kelayakan bisnis pada prinsipnya bisa digunakan antara lain:

1. Untuk merintis usaha baru, misalnya untuk membuka toko, membangun pabrik, mendirikan perusahaan jasa, membuka usaha dagang dan lain sebagainya.
2. Untuk mengembangkan usaha yang sudah ada, misalnya untuk menambah kapasitas pabrik, memperluas skala usaha, untuk mengganti peralatan/mesin, untuk menambah mesin baru dan lain sebagainya.
3. Untuk memilih jenis usaha atau investasi/proyek yang paling menguntungkan, misalnya pilihan usaha dagang, pilihan usaha barang atau jasa, pabrikasi atau perakitan, dan sebagainya.

C. TUJUAN KEGIATAN

Tujuan Yang ingin dicapai pada kegiatan pengabdian pada Masyarakat ini adalah :

1. Memberikan Pengetahuan tentang teori dasar yang mendasari tentang bagaimana menata kelola Bisnis dan kelayakan Usaha yang berbasis aplikasi ICT diwilayahnya.

2. Memberikan keterampilan tentang bagaimana cara kiat-kiat didalam Menata kelola bisnis dan kelayakan usaha yang berbasis Aplikasi ICT di lingkungan masyarakatnya.
3. Sebagai wujud kepedulian Lembaga Perguruan Tinggi dan Tenaga Edukatif Untuk Senantiasa Menunjang dan memberdayakan masyarakat Pedesaan Didalam Mengembangkan diri dan potensi Yang Ada pada wilayah pedesaan.

D. METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam Pengabdian pada masyarakat ini yaitu Metode :

1. Melakukan survei untuk mengidentifikasi kondisi lingkungan secara rinci, yang sudah punya usaha dibidang ICT dengan yang belum.
2. Merencanakan tempat kegiatan pelatihan analisis bisnis dan kelayakan usaha aplikasi ICT.
3. Mengundang masyarakat peserta pelatihan berjumlah 20 orang.
4. Pelaksanaan Pelatihan. Peserta akan di beri wawasan, ketrampilan dan dimotivasi agar berwirausaha dan yang sudah berwirausaha agar mengelola usaha dengan baik.

5. Metode Presentasi Yaitu Untuk menerangkan Informasi secara singkat dan padat dengan menggunakan bahasa yang mudah untuk dimengerti oleh masyarakat tersebut.
6. Visualisasi Multimedia dengan Memvisualkan Contoh-contoh yang relevan dengan Bisnis dan Usaha yang sudah berjalan Yang Berbasis aplikasi ICT.
7. Mengevaluasi dan memantau peserta pelatihan tatakelola analisis bisnis dan kelayakan usaha aplikasi ICT.

E. HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Kelayakan Bisnis

Analisis Aspek Pemasaran

Dalam analisis pasar, ada beberapa komponen yang harus dianalisis dan dicermati diantaranya:

1. Kebutuhan dan keinginan konsumen
Barang dan jasa apa yang paling banyak dibutuhkan oleh konsumen, berapa banyak yang dibutuhkan, kapan mereka membutuhkan.
2. Segmen Pasar
Pelanggan dikelompokkan dan diidentifikasi berdasarkan geografi, demografi, dan sosial budaya
3. Target

Target pasar menyangkut banyaknya konsumen yang dapat diraih, berapa target yang ingin dicapai, apakah konsumen loyal terhadap bisnis kita, apakah bisnis memberikan kepuasan, dan sebagainya.

4. Nilai Tambah

Wirausaha harus mengetahui nilai tambah produk dan jasa pada setiap rantai pemasaran mulai dan pemasok, agen sampai pada konsumen akhir. Nilai pemasok barang diukur dengan harga. Misalnya berapa harga dari pemasok, agen dan konsumen.

5. Masa Hidup Produk

Harus dianalisis apakah masa hidup produk dan jasa bertahan lama atau tidak. Apakah ukuran lama masa produk lebih dari waktu yang dibutuhkan untuk menghasilkan laba sampai modal kembali atau tidak. Jika masa produk lebih lama berarti potensi pasar tinggi.

6. Struktur Pasar

Harus dianalisis apakah barang dan jasa yang akan dipasarkan termasuk pasar persaingan tidak sempurna (seperti pasar monopoli, oligopoli, dan monopolistik) atau pasar persaingan sempurna. Jika barang dan jasa termasuk jenis pasar tidak sempurna berarti potensi pasar tinggi.

7. Persaingan dan Strategi Pesaing

Harus dianalisis apakah tingkat persaingan tinggi atau rendah. Jika persaingan tinggi, berarti peluang pasar rendah. Wirausaha harus membandingkan keunggulan pesaing, dilihat dari strategi produk, strategi harga, strategi jaringan distribusi dan strategi promosi apakah lebih unggul, bagaimana tingkat teknologinya dan sebagainya.

8. Ukuran Pasar

Ukuran pasar dapat dianalisis dari volume penjualan. Jika volume penjualan tinggi berarti pasar potensial.

9. Pertumbuhan Pasar

Pertumbuhan pasar dapat dianalisis dari pertumbuhan volume penjualan. Jika pertumbuhan pasar tinggi (lebih dari 20%), berarti potensi pasar tinggi.

10. Laba Kotor

Jika profit margin kotor lebih dari 20% berarti pasar potensial.

11. Pangsa Pasar

Pangsa pasar bisa dianalisis dari jumlah permintaan dan penawaran. Jika pangsa pasar menurut proyeksi meningkat bahkan setelah 5 tahun mencapai 40% berarti bisnis yang akan dikembangkan memiliki pangsa pasar tinggi.

Analisis Aspek Produksi/Operasi

Beberapa unsur dan aspek produksi/operasi yang harus dianalisis, diantaranya:

1. Lokasi Operasi

Untuk bisnis hendaknya dipilih lokasi yang paling strategis dan paling efisien baik bagi perusahaan itu sendiri maupun bagi pelanggannya. Disamping itu, lokasi bisnis harus menarik agar konsumen tetap loyal.

2. Volume Operasi

Volume Operasi harus relevan dengan potensi pasar dan prediksi permintaan, sehingga tidak terjadi kelebihan dan kekurangan kapasitas.

3. Mesin dan Peralatan

Mesin dan Peralatan harus sesuai dengan perkembangan teknologi masa kini dan yang akan datang, serta harus disesuaikan dengan luas produksi supaya tidak terjadi kelebihan kapasitas.

4. Bahan Baku dan Bahan Penolong

Bahan Baku dan Bahan Penolong serta sumber daya yang diperlukan harus cukup tersedia.

5. Tenaga Kerja

Berapa jumlah tenaga kerja yang diperlukan dan bagaimana kualifikasinya. Jumlah dan kualifikasi karyawan harus

disesuaikan dengan keperluan jam kerja dan kualifikasi pekerjaan untuk menyelesaikan pekerjaan itu, supaya efisien.

6. Lay-Out

Adalah tata ruang atau tata letak berbagai fasilitas operasi. Lay-Out harus tepat dan prosesnya praktis sehingga efisien.

Analisis Aspek Manajemen

Ada beberapa unsur yang harus diperhatikan dalam analisis aspek manajemen yaitu:

1. Kepemilikan

2. Apakah unit bisnis yang akan didirikan milik pribadi (perseorangan) atau milik bersama (persekutuan seperti CV, PT dan badan usaha lainnya). Hendaknya dipilih yang tidak beresiko terlalu tinggi dan menguntungkan.

3. Organisasi

Jenis organisasi apa yang diperlukan. Apakah organisasi lini, organisasi staf, lini dan staf atau yang lainnya. Tentukan yang lebih efisien.

4. Tim Manajemen

Apakah bisnis akan dikelola sendiri atau melibatkan orang lain secara profesional. Bila bisnisnya besar buat tim manajemen yang solid.

5. Karyawan

Karyawan harus sesuai dengan jumlah, kualifikasi dan kualitas yang diperlukan.

Analisis Aspek Keuangan

Analisis aspek keuangan meliputi aspek-aspek:

1. Kebutuhan dana, yaitu kebutuhan dana untuk operasional perusahaan, misalnya berapa besarnya dana untuk aktiva tetap, untuk modal kerja dan pembiayaan awal.
2. Sumber Dana, yaitu sumber dana yang layak digali, misalnya dana internal (seperti modal disetor, laba ditahan) dan modal eksternal (seperti, obligasi dan pinjaman).
3. Proyeksi Neraca. Sangat penting untuk mengetahui posisi harta dan kekayaan serta untuk mengetahui kondisi keuangan lainnya.
4. Proyeksi Laba Rugi dari tahun ke tahun menggambarkan perkiraan laba atau rugi di masa yang akan datang. Komponennya meliputi proyeksi penjualan, proyeksi biaya, dan laba rugi bersih.
5. Proyeksi Aliran Kas (*Cash Row*). Dari aliran kas dapat dilihat kemampuan perusahaan untuk melaksanakan kewajiban-kewajiban keuangannya. Ada tiga jenis aliran kas, yaitu : (a) Aliran kas masuk (b) aliran kas keluar dan (c) Aliran kas masuk bersih.

Lokasi Pelaksanaan Kegiatan

Lokasis Pelaksanaan kegiatan terletak di Kelurahan Pauwo, Kecamatan Kabila, Kabupaten Bone Bolango merupakan Kelurahan berpenduduk 3198 jiwa, jarak dari pusat kota Gorontalo 5 Km, masyarakat Kelurahan Pauwo mayoritas mata pencaharian adalah petani, disamping itu ada juga pedagang dan usaha kecil dan menengah yang masih punya potensi untuk lebih maju lagi bila Sarana Komunikasi dan Informasi yang memadai dan masyarakatnya akan lebih mandiri bila alternatif usaha bertambah dibidang aplikasi ICT

Proses dan Tahap Studi Kelayakan

Studi kelayakan usaha dapat dilakukan melalui langkah-langkah sebagai berikut:

a) Tahap Penemuan ide atau Perumusan Gagasan

Tahap penemuan ide ialah tahap dimana wirausaha memiliki ide untuk merintis usaha barunya. Ide tersebut kemudian dirumuskan dan diidentifikasi, misalnya kemungkinan-kemungkinan bisnis apa saja yang paling memberikan peluang untuk dilakukan dan menguntungkan dalam jangka waktu yang panjang. Misalnya bisnis industri pakan, perakitan, perdagangan, usaha jasa atau usaha lainnya yang dianggap layak.

b) Tahap Memformulasikan Tujuan

Tahap ini adalah tahap perumusan visi dan misi bisnis. Apakah misinya untuk menciptakan barang dan jasa yang sangat diperlukan masyarakat sepanjang waktu atukah untuk rnciptakan keuntungan yang langgeng, apakah visi dan misi bisnis yang akan dikembangkan tersebut benar-benar menjadi kenyataan atau tidak.

c) Tahap Analisis

Tahap ini dilakukan seperti prosedur proses penelitian ilmiah lainnya,yaitu dimulai dengan pengumpulan data, mengolah, menganalisis, dan menarik kesimpulan. Kesimpulan dalam studi kelayakan usaha hanya dua, yaitu dilaksanakan (*go*) atau tidak diaksakana (*no go*).

Adapun aspek-aspek yang harus diamati dan dicermati dalam tahap analisis tersebut meliputi:

1. Aspek pasar, mencakup produk yang akan dipasarkan, peluang pasar, permintaan dan penawaran, harga, segmentasi pasar, pasar sasaran, ukuran pasar, perkembangan pasar, struktur pasar dan strategi pesaing.
2. Aspek Teknik Produks/operasi, meliputi lokasi, gedung bangunan, mesin dan peralatan, bahan baku dan bahan

penolong, tenaga kerja, metode produksi, lokasi dan layout pabrik, atau tempat usaha.

3. Aspek Manajemen/Pengelolaan, meliputi organisasi, aspek pengelolaan, aspek tenaga kerja, aspek kepemilikan, aspek yuridis, aspek hngkungan, dan sebagainya.
4. Aspek Finansial/Keuangan, meliputi sumber dana, penggunaan dana, proyeksi biaya, proyeksi pendapatan, proyeksi keuntungan dan aliran kas (*cash flow*)

d) Tahap Keputusan

Setelah dievaluasi, dipelajari, dianalisis, dan hasilnya meyakinkan, maka langkah selanjutnya adalah tahapan mengambil keputusan apakah bisnis layak dilaksanakan atau tidak. Keputusan bisnis biasanya berdasarkan beberapa kriteria investasi, seperti *Pay Back Period (PBB)*, *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, dan sebagainya.

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian pada masyarakat dalam bentuk ceramah tata kelola analisis bisnis dan kelayakan usaha aplikasi ICT dapat meningkatkan pengetahuan, wawasan dan ketrampilan masyarakat.

SARAN

1. Perlu menambah waktu pelatihan untuk lebih memantapkan pengetahuan dan keterampilan masyarakat Pedesaan/Kelurahan
2. Perlu digalakkan pentingnya berbisnis dan berwirausaha dibidang teknologi informasi dan komunikasi (ICT) bagi masyarakat pedesaan/Kelurahan.
3. Perlu diusaha modal usaha oleh LPM UNG dari pemerintah untuk masyarakat pedesaan/kelurahan baik dalam bentuk hibah dan bergulir atau sosial.

DAFTAR PUSTAKA

- Meredith G. Geoffrey, *et Al.* (2000). *Kewirausahaan, Teori dan Praktek*. Seri Manajemen Strategi No. 1 Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta
- Purnomo, (1999). *Kewirausahaan*. Universitas Terbuka, Jakarta.
- Suryana, (2003), *Kewirausahaan*, Salemba Empat.