

Peningkatan Kapasitas UMKM dalam Menyusun Studi Kelayakan Bisnis sebagai Upaya Memperluas Akses Permodalan Bank

Tiar Mirnasari¹ Linda Septarina²

¹Universitas Sang Bumi Ruwa Jurai, ²Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya

Alamat Jl. Imam Bonjol No.486, Langkapura, Kec. Langkapura, Kota Bandar Lampung,¹
e-mail : tiarmirnasari2021@gmail.com,

ABSTRACT

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a strategic role in the national economy, yet they still face various challenges, particularly in business management and feasibility analysis. Lack of understanding of finance, marketing, production, and management makes it difficult for many MSMEs to develop their businesses sustainably. This community service activity aims to improve the understanding and capacity of MSMEs, through training and mentoring in the preparation of systematic and applicable business feasibility analyses.

The activity implementation method includes preparation, training, mentoring, and evaluation. The training covered legal, financial, production, marketing, and business management aspects, with pre- and post-tests to measure participants' understanding. The results showed a significant increase in understanding after the training, particularly in finance and marketing. Furthermore, participants demonstrated a shift in mindset in managing their businesses in a more planned and analytical manner. Therefore, this activity is considered effective in increasing the capacity of MSMEs and has the potential to support sustainable business strengthening.

Keywords — Business Feasibility Analysis, Community Service, MSME Training, Micro Business Empowerment

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam perekonomian nasional, namun masih menghadapi berbagai tantangan, khususnya dalam aspek pengelolaan usaha dan penyusunan analisis kelayakan usaha. Rendahnya pemahaman terhadap aspek keuangan, pemasaran, produksi, dan manajemen menyebabkan banyak UMKM mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya secara berkelanjutan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan kapasitas pelaku UMKM melalui pelatihan dan pendampingan penyusunan analisis kelayakan usaha yang sistematis dan aplikatif.

Metode pelaksanaan kegiatan meliputi tahap persiapan, pelatihan, serta pendampingan dan evaluasi. Pelatihan mencakup aspek hukum, keuangan, produksi, pemasaran, dan manajemen usaha, yang disertai dengan pretest dan posttest untuk mengukur tingkat pemahaman peserta. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pemahaman yang signifikan setelah pelatihan, terutama pada aspek keuangan dan pemasaran. Selain itu, peserta menunjukkan perubahan pola pikir dalam mengelola usaha secara lebih terencana dan berbasis analisis. Dengan demikian, kegiatan ini dinilai efektif dalam meningkatkan kapasitas UMKM dan berpotensi mendukung penguatan usaha secara berkelanjutan.

Kata Kunci — UMKM, Analisis Kelayakan Usaha, Pengabdian kepada Masyarakat, Pelatihan UMKM, Pemberdayaan Usaha Mikro.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat strategis dalam menopang struktur perekonomian nasional. Keberadaan UMKM tidak hanya berfungsi

sebagai penggerak aktivitas ekonomi masyarakat, tetapi juga menjadi fondasi utama dalam menjaga stabilitas ekonomi nasional, terutama pada saat terjadi krisis ekonomi maupun ketidakpastian global. Dalam banyak kajian pembangunan ekonomi, UMKM sering diposisikan sebagai sektor yang paling adaptif karena memiliki fleksibilitas tinggi dalam menyesuaikan diri terhadap perubahan pasar dan dinamika sosial ekonomi (Kementerian Koperasi dan UKM, 2023).

Secara kuantitatif, kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia sangat signifikan. Data terbaru menunjukkan bahwa jumlah usaha mikro mencapai sekitar 54.559.000 unit atau setara dengan 98,82% dari total unit usaha, sementara secara keseluruhan UMKM mencakup 99,99% dari seluruh pelaku usaha di Indonesia. Dari sisi kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), usaha mikro menyumbang sekitar 36,28%, usaha kecil sebesar 10,9%, dan usaha menengah sebesar 14,7% dari total PDB nasional (Kemenkop UKM, 2023; BPS, 2023). Data ini menegaskan bahwa keberlangsungan UMKM bukan hanya penting bagi pelaku usaha itu sendiri, melainkan juga sangat menentukan arah pembangunan ekonomi nasional secara berkelanjutan.

Selain kontribusinya terhadap PDB, UMKM juga dikenal sebagai sektor yang memiliki daya tahan tinggi dalam menghadapi krisis ekonomi. Pengalaman Indonesia dalam menghadapi berbagai krisis menunjukkan bahwa UMKM mampu bertahan ketika banyak perusahaan berskala besar mengalami tekanan serius. Ketahanan ini tidak terlepas dari karakteristik UMKM yang fleksibel, berbasis kebutuhan lokal, serta memiliki struktur biaya yang relatif lebih adaptif. Beberapa studi menunjukkan bahwa UMKM tetap mampu beroperasi bahkan ketika terjadi perlambatan ekonomi nasional, termasuk pada masa krisis dan pascapandemi COVID-19 (Zamora, 2020; Kemenkeu, 2022). Data Bank Indonesia juga menunjukkan bahwa sekitar 96% UMKM mampu bertahan dari krisis ekonomi, menjadikannya sektor yang relatif resilien dibandingkan sektor usaha lainnya (Bank Indonesia, 2022).

Meskipun demikian, besarnya peran UMKM belum sepenuhnya diiringi dengan kondisi usaha yang ideal. Salah satu persoalan mendasar yang masih dihadapi hingga saat ini adalah keterbatasan akses pembiayaan. Berbagai laporan menyebutkan bahwa sebagian

besar UMKM masih kesulitan memperoleh akses pendanaan dari lembaga keuangan formal, khususnya perbankan. Wakil Ketua Umum Kamar Dagang dan Industri (KADIN) Jawa Timur menyatakan bahwa sekitar 60–70% UMKM belum memiliki akses terhadap pembiayaan perbankan, baik untuk modal kerja maupun pengembangan usaha (KADIN, 2023). Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan antara potensi ekonomi UMKM dengan dukungan sistem pembiayaan yang tersedia.

Salah satu penyebab utama rendahnya akses pembiayaan tersebut adalah persepsi bahwa UMKM masih tergolong tidak bankable. Persepsi ini umumnya muncul karena pelaku UMKM belum mampu menyusun laporan keuangan yang sistematis, tidak memiliki perencanaan usaha yang jelas, serta belum mampu menunjukkan kelayakan usaha secara terukur. Akibatnya, lembaga keuangan menghadapi kesulitan dalam menilai risiko pembiayaan, sehingga cenderung berhati-hati dalam menyalurkan kredit kepada sektor UMKM (Otoritas Jasa Keuangan, 2023).

Permasalahan tersebut semakin diperparah oleh kondisi internal UMKM itu sendiri. Banyak pelaku UMKM masih menjalankan usaha secara tradisional, dengan keterbatasan pengetahuan manajerial, rendahnya kualitas sumber daya manusia, serta penggunaan teknologi produksi yang masih sederhana. Di samping itu, pencatatan keuangan yang belum tertib dan minimnya pemahaman terhadap aspek kelayakan usaha menyebabkan pengambilan keputusan bisnis sering kali hanya didasarkan pada intuisi atau pengalaman pribadi, bukan pada analisis yang terstruktur dan terukur (Rama, 2022).

Dalam konteks ini, analisis kelayakan usaha menjadi salah satu instrumen penting yang dapat digunakan untuk membantu UMKM dalam merencanakan dan mengembangkan usahanya secara berkelanjutan. Analisis kelayakan usaha berperan dalam menilai aspek pasar, teknis, manajerial, hukum, dan finansial sehingga pelaku usaha dapat memahami posisi dan potensi usahanya secara lebih objektif. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa penerapan analisis kelayakan usaha mampu meningkatkan kualitas pengambilan keputusan bisnis serta memperbesar peluang UMKM untuk memperoleh akses pembiayaan formal (Wulandari, 2021; Kusuma et al., 2020).

Namun demikian, meskipun manfaat analisis kelayakan usaha telah banyak dibahas dalam berbagai literatur, pada kenyataannya masih banyak UMKM yang belum menerapkannya secara menyeluruh. Hal ini menunjukkan adanya kesenjangan antara konsep teoretis dan praktik di lapangan. Kesenjangan tersebut menjadi semakin nyata pada UMKM skala rumah tangga (home industry), yang umumnya memiliki keterbatasan sumber daya, pengetahuan, dan pendampingan usaha.

Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini menjadi penting untuk dilakukan guna mengkaji secara lebih mendalam penerapan analisis kelayakan usaha pada UMKM, khususnya pada sektor home industry. Penelitian ini diharapkan tidak hanya memberikan gambaran empiris mengenai kondisi usaha mitra, tetapi juga mampu menjadi dasar perumusan strategi pengembangan usaha yang lebih terarah, berkelanjutan, dan berorientasi pada peningkatan daya saing UMKM di tingkat lokal maupun nasional.

METODE PENGABDIAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan pendekatan partisipatif dan edukatif, yang menempatkan mitra sebagai subjek aktif dalam seluruh rangkaian kegiatan, bukan sekadar objek penerima materi. Pendekatan ini dipilih karena permasalahan yang dihadapi oleh UMKM tidak hanya bersifat teknis, tetapi juga berkaitan erat dengan pola pikir, kebiasaan, serta pengalaman praktis pelaku usaha dalam menjalankan aktivitas bisnis sehari-hari. Oleh karena itu, pendekatan yang terlalu teoritis dikhawatirkan kurang efektif apabila tidak disertai dengan keterlibatan langsung dan dialog dua arah antara tim pelaksana dan mitra.

Metode pelaksanaan dirancang secara bertahap agar proses transfer pengetahuan dapat berlangsung secara bertahap dan berkelanjutan. Pendekatan ini dipilih dengan pertimbangan bahwa sebagian besar pelaku UMKM memiliki keterbatasan waktu, latar belakang pendidikan yang beragam, serta pengalaman yang lebih dominan bersifat praktis daripada konseptual. Oleh karena itu, metode yang digunakan tidak hanya menekankan pada penyampaian materi, tetapi juga pada praktik langsung, pendampingan, dan refleksi hasil pembelajaran. Secara umum, kegiatan ini dibagi ke dalam tiga tahapan utama, yaitu:

- (1) tahap persiapan,
- (2) tahap pelaksanaan pelatihan, dan
- (3) tahap pendampingan serta evaluasi.

Pembagian tahapan ini dilakukan untuk memastikan bahwa seluruh proses berjalan secara sistematis, terukur, dan mudah dievaluasi, baik dari sisi capaian peserta maupun efektivitas metode yang digunakan. Kegiatan ini dilaksanakan pada UMKM berbasis home industry yang berlokasi di Kabupaten Lampung Selatan. Pemilihan lokasi didasarkan pada pertimbangan bahwa wilayah ini memiliki potensi usaha yang cukup besar, namun masih menghadapi keterbatasan dalam hal pengelolaan usaha, khususnya terkait penyusunan analisis kelayakan usaha. Subjek kegiatan adalah pelaku UMKM yang secara aktif menjalankan usaha dan memiliki keinginan untuk mengembangkan usahanya, tetapi belum memiliki pemahaman yang memadai terkait aspek kelayakan usaha secara menyeluruh.

Tahap persiapan merupakan fondasi utama dalam pelaksanaan kegiatan, karena kualitas pelaksanaan sangat ditentukan oleh ketepatan perencanaan awal. Pada tahap ini, tim pelaksana melakukan beberapa aktivitas utama.

Pertama, dilakukan survei awal dan identifikasi kebutuhan mitra. Survei ini bertujuan untuk memahami kondisi riil usaha mitra, mulai dari skala produksi, sistem pengelolaan usaha, hingga kendala utama yang dihadapi dalam pengembangan usaha. Survei dilakukan melalui observasi langsung dan wawancara singkat agar diperoleh gambaran yang kontekstual dan tidak semata-mata bersifat administratif.

Kedua, dilakukan koordinasi dengan para pemangku kepentingan, termasuk pengurus UMKM setempat dan pihak terkait lainnya. Koordinasi ini penting untuk memastikan kesesuaian antara tujuan kegiatan dengan kebutuhan lapangan, serta untuk membangun rasa memiliki (*sense of ownership*) terhadap program yang akan dijalankan.

Ketiga, tim menyusun materi pelatihan yang disesuaikan dengan tingkat pemahaman peserta. Materi dirancang tidak terlalu teoritis, namun tetap memiliki dasar konseptual yang kuat agar mudah dipahami dan dapat langsung diterapkan oleh peserta.

Keempat, dilakukan penyusunan instrumen evaluasi, berupa soal pretest dan posttest. Instrumen ini dirancang untuk mengukur tingkat pemahaman peserta sebelum dan sesudah pelatihan, sehingga efektivitas kegiatan dapat dievaluasi secara objektif.

Setelah penyampaian materi, kegiatan dilanjutkan dengan diskusi interaktif, di mana peserta diberikan ruang untuk berbagi pengalaman, menyampaikan kendala nyata yang mereka hadapi, serta mendiskusikan solusi yang memungkinkan. Diskusi ini menjadi bagian penting karena sering kali persoalan di lapangan tidak sepenuhnya dapat dijelaskan melalui teori semata.

Sebagai bentuk penguatan pemahaman, peserta kemudian diberikan penugasan untuk menyusun analisis kelayakan usaha berdasarkan kondisi usaha masing-masing. Penugasan ini bertujuan agar peserta tidak hanya memahami konsep, tetapi juga mampu menerapkannya secara langsung.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada UMKM sektor *home industry* di Kabupaten Lampung Selatan dengan fokus pada peningkatan pemahaman dan kemampuan pelaku usaha dalam menyusun analisis kelayakan usaha. Kegiatan diikuti oleh 20 peserta yang seluruhnya merupakan pemilik atau pengelola usaha mikro dengan latar belakang usaha yang beragam, mulai dari pengolahan makanan, kerajinan rumah tangga, hingga usaha jasa skala kecil.

Secara umum, pelaksanaan kegiatan berjalan dengan lancar dan mendapatkan respons yang cukup positif dari peserta. Hal ini terlihat dari tingkat partisipasi yang tinggi selama sesi pelatihan dan diskusi berlangsung. Meskipun pada awal kegiatan sebagian peserta tampak ragu dan kurang percaya diri dalam memahami istilah teknis terkait analisis kelayakan usaha, namun secara bertahap peserta mulai menunjukkan ketertarikan dan pemahaman yang lebih baik seiring dengan berjalannya kegiatan.

Kondisi ini menunjukkan bahwa pendekatan pembelajaran yang bersifat partisipatif dan kontekstual cukup efektif untuk digunakan pada pelaku UMKM, khususnya yang memiliki latar belakang pendidikan dan pengalaman usaha yang beragam. Temuan ini

sejalan dengan pendekatan pemberdayaan UMKM yang menekankan pada pembelajaran berbasis pengalaman dan praktik langsung.

Hasil Pretest dan Posttest

Untuk mengukur tingkat pemahaman peserta sebelum dan sesudah kegiatan, dilakukan pretest dan posttest menggunakan instrumen yang sama. Pengukuran ini bertujuan untuk melihat sejauh mana peningkatan pemahaman peserta terhadap konsep analisis kelayakan usaha setelah mengikuti rangkaian pelatihan dan pendampingan.

Hasil pretest menunjukkan bahwa secara umum pemahaman peserta terhadap aspek-aspek kelayakan usaha masih tergolong rendah. Sebagian besar peserta belum memahami konsep dasar seperti perhitungan biaya produksi, analisis titik impas (Break Even Point), serta pentingnya aspek hukum dan manajemen dalam pengembangan usaha.

Aspek yang Dinilai	Skor Rata-rata
Aspek Hukum	42,5
Aspek Keuangan	38,0
Aspek Produksi	45,5
Aspek Pemasaran	47,0
Aspek Manajemen	40,5
Rata-rata Keseluruhan	42,7

Tabel 3.1 Rata-rata Nilai Pretest Peserta

Berdasarkan Tabel 3.1, terlihat bahwa aspek keuangan merupakan aspek dengan nilai terendah. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar peserta masih mengalami kesulitan dalam memahami konsep perhitungan biaya, laba, serta perencanaan keuangan usaha. Kondisi ini cukup wajar mengingat sebagian besar UMKM masih menjalankan usahanya secara tradisional dan belum terbiasa dengan pencatatan keuangan yang sistematis.

Setelah pelaksanaan pelatihan dan pendampingan, dilakukan posttest untuk mengetahui peningkatan pemahaman peserta. Hasil posttest menunjukkan adanya peningkatan yang cukup signifikan pada seluruh aspek penilaian.

Aspek yang Dinilai	Skor Rata-rata
Aspek Hukum	78,0
Aspek Keuangan	75,5
Aspek Produksi	80,0
Aspek Pemasaran	82,5
Aspek Manajemen	76,0
Rata-rata Keseluruhan	78,4

Tabel 3.2 Rata-rata Nilai Pretest Peserta

Peningkatan nilai pada seluruh aspek menunjukkan bahwa materi yang disampaikan dapat dipahami dengan baik oleh peserta. Peningkatan paling signifikan terlihat pada aspek keuangan, yang sebelumnya menjadi kelemahan utama peserta.

Pembahasan

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pendekatan pelatihan yang mengombinasikan penyampaian materi, diskusi interaktif, serta pendampingan langsung mampu memberikan dampak positif terhadap pemahaman peserta. Peningkatan skor pretest ke posttest menjadi indikator bahwa proses pembelajaran berjalan efektif dan sesuai dengan kebutuhan peserta.

Peningkatan paling signifikan terjadi pada aspek keuangan dan pemasaran. Hal ini dapat dijelaskan karena kedua aspek tersebut sebelumnya jarang dipahami secara sistematis oleh peserta. Sebelum kegiatan, sebagian besar peserta hanya berfokus pada aktivitas produksi tanpa melakukan pencatatan keuangan yang jelas atau perhitungan harga jual yang terstruktur. Setelah mengikuti pelatihan, peserta mulai memahami pentingnya pencatatan biaya, perhitungan laba, serta strategi penentuan harga berdasarkan analisis yang lebih rasional.

Selain itu, aspek manajerial juga menunjukkan peningkatan yang cukup baik. Hal ini mengindikasikan bahwa peserta mulai menyadari pentingnya pembagian peran, pengelolaan waktu, serta perencanaan usaha jangka menengah dan panjang. Walaupun belum sepenuhnya optimal, perubahan pola pikir ini merupakan langkah awal yang penting bagi pengembangan usaha yang lebih berkelanjutan.

Dari sisi implementasi, kegiatan pendampingan terbukti menjadi komponen yang sangat penting. Peserta tidak hanya menerima materi secara teoritis, tetapi juga mendapatkan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan nyata yang mereka hadapi. Pendekatan ini memperkuat pemahaman sekaligus meningkatkan rasa percaya diri peserta dalam menyusun analisis kelayakan usaha secara mandiri.

Secara keseluruhan, hasil kegiatan menunjukkan bahwa pendekatan yang digunakan mampu memberikan dampak positif terhadap peningkatan pengetahuan dan keterampilan UMKM dalam menyusun analisis kelayakan usaha. Meskipun demikian, masih diperlukan pendampingan lanjutan agar perubahan yang terjadi tidak bersifat sementara, melainkan dapat diterapkan secara konsisten dalam pengelolaan usaha sehari-hari.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa program pendampingan dan pelatihan analisis kelayakan usaha bagi pelaku UMKM memberikan dampak positif terhadap peningkatan pemahaman dan kemampuan peserta dalam mengelola usahanya secara lebih terstruktur dan berkelanjutan.

Selain peningkatan pemahaman secara kognitif, kegiatan ini juga memberikan dampak positif terhadap pola pikir peserta dalam mengelola usaha. Peserta mulai menyadari pentingnya perencanaan usaha, pencatatan keuangan, serta pengambilan keputusan berbasis analisis, bukan semata-mata berdasarkan intuisi atau pengalaman sebelumnya. Hal ini menjadi indikator awal terbentuknya kesadaran manajerial yang lebih baik dalam menjalankan usaha.

Hasil kegiatan juga menunjukkan bahwa pendekatan partisipatif sangat efektif diterapkan pada UMKM skala kecil dan home industry. Keterlibatan aktif peserta dalam diskusi dan penugasan mampu meningkatkan rasa memiliki terhadap proses pembelajaran, sehingga materi yang disampaikan lebih mudah dipahami dan diterapkan. Dengan demikian, kegiatan ini tidak hanya berfungsi sebagai sarana transfer pengetahuan, tetapi juga sebagai upaya pemberdayaan yang mendorong kemandirian pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya.

Secara keseluruhan, pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dapat dikatakan berhasil dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan, khususnya dalam meningkatkan pemahaman dan kapasitas UMKM terkait analisis kelayakan usaha sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis yang lebih rasional dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Bank Indonesia. (2022). Laporan perekonomian Indonesia 2022. Bank Indonesia.
- Badan Pusat Statistik. (2023). Statistik UMKM Indonesia 2023. BPS RI.
- Kamar Dagang dan Industri (KADIN). (2023). Penguatan UMKM dalam mendorong pemulihan ekonomi nasional. KADIN Indonesia.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2023). Perkembangan data usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) tahun 2023.
- Kementerian Keuangan Republik Indonesia. (2022). Peran UMKM dalam pemulihan ekonomi nasional pasca pandemi.
- Kusuma, A. R., Prasetyo, B., & Hidayat, R. (2020). Analisis kelayakan usaha sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis pada UMKM. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 12(2), 115–124.
- Nurjanah. (2023). Analisis kelayakan finansial sebagai dasar pengembangan usaha mikro dan kecil. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, 8(1), 45–54.
- Otoritas Jasa Keuangan. (2023). Roadmap pengembangan dan penguatan sektor jasa keuangan 2023–2027. OJK.
- Rama, A. D. (2022). Penguatan kapasitas UMKM melalui pendekatan manajerial dan keuangan. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 6(2), 134–142.
- Wulandari, S. (2021). Analisis kelayakan usaha sebagai strategi peningkatan daya saing UMKM. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 19(1), 67–78.
- Zamora, E. (2020). The resilience of small and medium enterprises during economic crisis. *International Journal of Business and Society*, 21(3), 1123–1138.

