



Study Kelayakan Bisnis dan Kewirausahaan pada UMKM Balikpapan

Anwar Arifin Pinem¹, Siti Rahmayuni¹, Naya Thalita Ramadhani¹

¹Economic And Bussiness, Universitas Mulia Balikpapan, Indonesia

Correspondence author: Anwar Arifin Pinem

Email: raraarini2015@gmail.com

Submitted: 2 Desember 2024, Revised: 6 Desember 2024, Accepted: 15 Desember 2024, Published: 20 Desember 2024

DOI: doi.org/10.56359/kolaborasi.v4i6.459



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

Abstract

Introduction: Business and entrepreneurship feasibility studies are important aspects in the development of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Balikpapan, which function to understand the potential and risks of business in the area.

Objective: The purpose of this service is to assist MSMEs in Balikpapan in analyzing business feasibility and improving entrepreneurship through appropriate education and training.

Method: This service method involves interactive training and mentoring for MSME actors, including market analysis, business plan preparation, and production cost calculations.

Result: The results of this activity show an increase in MSME understanding of business feasibility studies, better access to financing sources, and closer collaboration with local governments.

Conclusion: This service program has succeeded in providing a positive impact on the growth and competitiveness of MSMEs, and can be used as a model for developing entrepreneurship in other areas.

Keywords: UMKM, studi kelayakan bisnis, kewirausahaan, Balikpapan, pelatihan.

Latar Belakang

Balikpapan, sebagai salah satu kota strategis di Provinsi Kalimantan Timur, Indonesia, memiliki peran penting dalam perekonomian nasional, terutama dalam sektor sumber daya alam dan industri migas. Dengan potensi ekonomi yang besar, kota ini menarik banyak investor dan wirausaha yang mencari peluang bisnis. Namun, di balik peluang tersebut, terdapat tantangan signifikan yang harus dihadapi oleh pelaku usaha, khususnya Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).

UMKM memainkan peran krusial dalam perekonomian lokal. Mereka tidak hanya berkontribusi dalam penciptaan lapangan kerja, tetapi juga dalam pengembangan inovasi dan daya saing. Meskipun demikian, banyak UMKM di Balikpapan yang menghadapi berbagai kendala, seperti kurangnya pemahaman tentang analisis kelayakan bisnis, keterbatasan akses ke pembiayaan, dan tantangan dalam pemasaran produk. Hal ini mengakibatkan rendahnya tingkat keberhasilan dan pertumbuhan usaha mereka.

Studi kelayakan bisnis menjadi alat vital bagi UMKM untuk memahami potensi pasar, mengidentifikasi risiko, dan merumuskan strategi yang efektif. Dengan adanya pemahaman yang lebih baik tentang kondisi bisnis, UMKM dapat membuat keputusan yang lebih tepat dan meningkatkan kemungkinan sukses dalam usaha mereka. Oleh karena itu, penelitian tentang kelayakan bisnis dan kewirausahaan di Balikpapan sangat diperlukan untuk memberikan panduan bagi UMKM dalam menghadapi tantangan yang ada.

Melalui program pengabdian masyarakat ini, diharapkan dapat memberikan edukasi dan pendampingan kepada UMKM, sehingga mereka mampu mengembangkan usaha dengan lebih baik. Dengan demikian, kontribusi UMKM terhadap perekonomian lokal dapat meningkat, menciptakan pertumbuhan yang inklusif dan berkelanjutan di Balikpapan..

Tujuan

Tujuan dari pengabdian masyarakat ini adalah:

1. Membantu UMKM dalam Menganalisis Kelayakan Usaha: Memberikan pemahaman yang mendalam kepada pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) tentang pentingnya studi kelayakan bisnis dalam mengembangkan usaha mereka.
2. Meningkatkan Pengetahuan Kewirausahaan: Mengedukasi peserta tentang prinsip-prinsip kewirausahaan yang efektif, termasuk strategi pemasaran, manajemen keuangan, dan analisis pasar.
3. Mengurangi Risiko Usaha: Mengidentifikasi dan menganalisis risiko yang mungkin dihadapi oleh UMKM, serta memberikan solusi untuk mengurangi risiko tersebut.
4. Meningkatkan Akses ke Pembiayaan: Membantu UMKM dalam menyusun rencana bisnis yang solid, sehingga mereka dapat menarik perhatian investor dan lembaga pembiayaan.
5. Membangun Kolaborasi dengan Pemerintah: Mendorong kerjasama antara UMKM dan pemerintah daerah untuk mendukung program pemberdayaan ekonomi yang lebih efektif.
6. Menciptakan Jaringan Bisnis: Memfasilitasi pembentukan jaringan antara pelaku UMKM agar mereka dapat saling berbagi pengalaman, strategi, dan sumber daya.

Dengan tujuan-tujuan tersebut, diharapkan UMKM di Balikpapan dapat tumbuh dengan lebih baik, berkontribusi signifikan terhadap perekonomian lokal, dan menciptakan lapangan kerja yang lebih banyak..

Metode

Metode pengabdian masyarakat ini terdiri dari beberapa tahapan yang dirancang untuk memastikan efektivitas dan relevansi hasil yang dicapai. Berikut adalah rincian metode yang digunakan:

1. Analisis Situasi Awal

Melakukan survei awal untuk mengidentifikasi kondisi dan tantangan yang dihadapi oleh UMKM di Balikpapan. Mengumpulkan data mengenai jenis usaha, ukuran, dan pengalaman pelaku UMKM.



2. Pelatihan Interaktif

Menyelenggarakan sesi pelatihan yang melibatkan metode pembelajaran aktif, seperti presentasi, diskusi kelompok, dan simulasi.

Membahas konsep dasar studi kelayakan bisnis, termasuk analisis pasar, strategi pemasaran, dan proyeksi keuangan.



3. Pendampingan Praktis

Memberikan sesi pendampingan individual kepada peserta untuk membantu mereka dalam menyusun rencana bisnis yang terstruktur.

Mengarahkan peserta dalam melakukan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) untuk usaha mereka.

4. Studi Kasus dan Simulasi

Menggunakan studi kasus nyata untuk mengajarkan peserta tentang penghitungan biaya operasional dan manajemen risiko.

Menerapkan simulasi untuk membantu peserta memahami keputusan bisnis yang berdampak pada kelayakan usaha.

5. Pengembangan Rencana Bisnis

Membantu peserta dalam menyusun dokumen rencana bisnis yang mencakup elemen-elemen penting, seperti strategi pemasaran, proyeksi keuangan, dan rencana operasional.

Melatih peserta untuk mempresentasikan rencana bisnis mereka kepada calon investor atau lembaga pembiayaan.

6. Evaluasi dan Umpan Balik

Melakukan evaluasi pasca-pelatihan untuk mengukur peningkatan pemahaman dan keterampilan peserta.

Mengumpulkan umpan balik dari peserta untuk perbaikan program di masa mendatang.

7. Kolaborasi dengan Pemangku Kepentingan

Berkoordinasi dengan pemerintah daerah untuk memberikan dukungan tambahan kepada UMKM, seperti akses ke program pemberdayaan ekonomi.

Membangun jaringan dengan lembaga atau organisasi lain yang dapat memberikan sumber daya tambahan untuk UMKM.

Hasil

Hasil dan Pembahasan

1. Peningkatan Pemahaman UMKM

Program pengabdian masyarakat yang dilaksanakan untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Balikpapan berhasil mencapai tujuan peningkatan pemahaman peserta mengenai konsep studi kelayakan bisnis. Studi kelayakan bisnis adalah proses analisis yang digunakan untuk menilai potensi keberhasilan suatu usaha. Ini mencakup berbagai aspek, seperti analisis pasar, analisis keuangan, analisis teknis, dan analisis hukum serta regulasi. Peserta pelatihan menyadari bahwa pemahaman yang baik tentang studi kelayakan dapat membantu mereka mengambil keputusan yang lebih tepat dalam menjalankan usaha, mengurangi risiko kegagalan, dan meningkatkan peluang keberhasilan.

Dalam program ini, beberapa metode pelatihan yang digunakan untuk meningkatkan pemahaman peserta meliputi sesi presentasi, diskusi kelompok, dan studi kasus. Materi tentang studi kelayakan disampaikan secara langsung oleh para ahli, yang menjelaskan konsep-konsep dasar dan pentingnya dalam konteks UMKM. Dalam diskusi kelompok, peserta dibagi ke dalam kelompok kecil untuk mendiskusikan pengalaman mereka terkait analisis kelayakan, yang mendorong pertukaran ide dan pemahaman yang lebih dalam. Selain itu, peserta juga diberikan contoh studi kelayakan dari UMKM yang sudah ada, sehingga mereka dapat melihat aplikasi nyata dari teori yang dipelajari.

Selama sesi pelatihan, peserta menunjukkan tingkat antusiasme yang tinggi. Banyak peserta yang aktif bertanya dan berdiskusi, menandakan bahwa mereka benar-benar tertarik untuk memahami materi. Keterlibatan mereka dalam simulasi, di mana mereka mencoba

menyusun analisis kelayakan untuk usaha mereka sendiri, juga sangat baik. Umpan balik positif yang diberikan peserta setelah pelatihan menunjukkan kegunaan materi yang disampaikan dan relevansinya dengan usaha mereka. Setelah menyelesaikan pelatihan, peserta dapat menjelaskan pentingnya analisis kelayakan dalam konteks usaha mereka, seperti mengidentifikasi faktor-faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan usaha, termasuk permintaan pasar, biaya dan pendapatan, serta risiko dan peluang.

Dengan peningkatan pemahaman ini, diharapkan peserta dapat menerapkan pengetahuan yang diperoleh dalam pembuatan rencana bisnis mereka. Hal ini juga dapat meningkatkan daya saing mereka di pasar melalui keputusan yang lebih baik berdasarkan analisis yang mendalam, serta mengurangi risiko yang mungkin dihadapi. Secara keseluruhan, peningkatan pemahaman UMKM tentang studi kelayakan bisnis melalui program pengabdian masyarakat ini tidak hanya memberikan pengetahuan teoritis, tetapi juga keterampilan praktis yang dapat langsung diterapkan. Dengan demikian, UMKM di Balikpapan diharapkan dapat berkembang dengan lebih baik, berkontribusi kepada perekonomian lokal, dan menciptakan lapangan kerja yang lebih banyak.

2. Penyusunan Rencana Bisnis

Peserta berhasil menyusun rencana bisnis yang lebih terstruktur, mencakup analisis pasar, strategi pemasaran, dan proyeksi keuangan. Rencana bisnis ini menjadi acuan penting bagi mereka dalam menjalankan operasional usaha.

Akses ke Pembiayaan

Beberapa peserta yang telah menyusun rencana bisnis yang solid diberikan kesempatan untuk mempresentasikan rencana mereka kepada lembaga keuangan. Hasilnya, beberapa UMKM berhasil mendapatkan pembiayaan dari bank dan lembaga mikrofinansial, yang sangat penting untuk pengembangan usaha mereka.

3. Kolaborasi dengan Pemerintah Daerah

Program ini berhasil membangun kolaborasi yang lebih erat antara Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dan pemerintah daerah, yang merupakan langkah penting dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha. Kerjasama ini menciptakan sinergi yang saling menguntungkan, di mana UMKM memperoleh manfaat langsung dari berbagai program dan inisiatif yang disediakan oleh pemerintah.

Salah satu hasil positif dari kolaborasi ini adalah akses UMKM ke program-program pemberdayaan ekonomi yang dirancang untuk meningkatkan kapasitas dan kemampuan usaha. Program pelatihan lanjutan merupakan salah satu contoh yang signifikan. Dalam pelatihan ini, peserta UMKM dapat memperoleh pengetahuan dan keterampilan baru yang relevan dengan perkembangan industri dan tren pasar terkini. Misalnya, pelatihan tentang manajemen keuangan, pemasaran digital, dan inovasi produk dapat membantu UMKM untuk lebih efisien dalam operasional dan lebih efektif dalam menjangkau pelanggan.

Selain itu, bantuan teknis yang disediakan pemerintah juga sangat berharga bagi UMKM. Bantuan ini mencakup konsultasi dalam hal pengembangan produk, perbaikan proses produksi, dan penerapan teknologi baru. Dengan dukungan teknis ini, UMKM dapat meningkatkan kualitas produk mereka, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan daya saing di pasar.

Kolaborasi ini juga memperkuat jaringan antara pelaku usaha dan pemerintah. Hubungan yang baik antara UMKM dan pemerintah daerah memungkinkan adanya pertukaran informasi

yang lebih lancar, sehingga UMKM dapat lebih cepat mengakses peluang yang ada, seperti program hibah, pinjaman, atau bantuan lainnya. Selain itu, pemerintah daerah dapat lebih memahami kebutuhan dan tantangan yang dihadapi oleh UMKM, sehingga dapat merancang kebijakan yang lebih tepat sasaran dan mendukung pertumbuhan ekonomi lokal.

Secara keseluruhan, kolaborasi antara UMKM dan pemerintah daerah tidak hanya memperkuat kapasitas individu usaha, tetapi juga berkontribusi pada pembangunan ekonomi yang lebih inklusif dan berkelanjutan. Melalui kerjasama yang erat ini, diharapkan UMKM dapat tumbuh dan berkembang, menciptakan lapangan kerja baru, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat di sekitarnya..

4. Peningkatan Jaringan Bisnis

Peserta program didorong untuk membangun jaringan dengan pelaku usaha lainnya, yang merupakan langkah strategis dalam menciptakan ekosistem bisnis yang lebih kuat di antara Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Membangun jaringan ini memungkinkan peserta untuk saling berbagi pengalaman, pengetahuan, dan strategi yang telah terbukti berhasil dalam menjalankan usaha mereka.

Salah satu manfaat utama dari jaringan ini adalah pertukaran informasi yang berharga. Dengan berinteraksi dengan pelaku usaha lain, peserta dapat belajar tentang tantangan yang dihadapi oleh sesama UMKM dan bagaimana mereka mengatasi masalah tersebut. Misalnya, mereka bisa mendapatkan wawasan tentang cara efektif untuk mengelola biaya, meningkatkan pemasaran, atau menghadapi persaingan. Informasi ini sangat berharga, terutama bagi UMKM yang mungkin tidak memiliki akses ke sumber daya atau penelitian pasar yang lebih luas.

Selain itu, jaringan ini menciptakan peluang kolaborasi yang saling menguntungkan. Pelaku usaha dapat menjalin kerjasama dalam berbagai bentuk, seperti berbagi sumber daya, melakukan promosi bersama, atau bahkan mengembangkan produk baru secara kolaboratif. Misalnya, dua UMKM yang memiliki produk yang saling melengkapi dapat bekerja sama untuk menawarkan paket produk, sehingga meningkatkan daya tarik bagi konsumen dan memperluas pangsa pasar mereka.

Kolaborasi ini tidak hanya meningkatkan efisiensi operasional, tetapi juga memungkinkan UMKM untuk memperluas jangkauan pasar mereka. Dengan bekerja sama, mereka dapat memanfaatkan kekuatan masing-masing, seperti saling mempromosikan produk melalui saluran distribusi yang berbeda atau menggabungkan upaya pemasaran untuk mencapai audiens yang lebih luas.

Selain itu, membangun jaringan dengan pelaku usaha lain juga dapat meningkatkan rasa solidaritas dan dukungan di antara UMKM. Dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, memiliki komunitas yang saling mendukung dapat menjadi sumber motivasi dan inspirasi. Peserta dapat saling memberi semangat, berbagi tantangan, dan merayakan keberhasilan bersama, yang pada akhirnya dapat meningkatkan daya tahan dan keberlanjutan usaha mereka.

Secara keseluruhan, dorongan untuk membangun jaringan ini sangat penting dalam memberdayakan UMKM. Dengan saling berbagi pengalaman dan strategi, serta menciptakan peluang kolaborasi, peserta program tidak hanya dapat meningkatkan kemampuan mereka untuk bersaing, tetapi juga berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal yang lebih inklusif dan berkelanjutan.

5. Evaluasi Dampak

Hasil evaluasi program menunjukkan bahwa inisiatif ini memiliki dampak positif yang signifikan terhadap peningkatan kapasitas dan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

(UMKM). Peserta program melaporkan merasakan peningkatan kepercayaan diri dalam mengambil keputusan bisnis, yang merupakan salah satu indikator penting dari keberhasilan pelatihan ini. Dengan pengetahuan yang diperoleh, mereka merasa lebih mampu menganalisis situasi bisnis dan membuat pilihan yang lebih tepat, baik dalam hal pengelolaan finansial, pemasaran, maupun pengembangan produk.

Peningkatan kepercayaan diri ini juga berkontribusi pada kesiapan peserta dalam menghadapi berbagai tantangan yang ada di pasar. Dalam dunia bisnis yang dinamis dan kompetitif, kemampuan untuk beradaptasi dan merespons perubahan sangatlah penting. Peserta merasa lebih siap untuk menghadapi risiko dan tantangan, seperti fluktuasi permintaan pasar, perubahan regulasi, atau persaingan yang semakin ketat. Mereka kini dapat menggunakan alat dan strategi yang telah dipelajari selama program untuk mengatasi masalah yang mungkin muncul.

Selain itu, program ini juga memberikan peserta pemahaman yang lebih baik tentang pentingnya perencanaan dan analisis dalam pengambilan keputusan. Dengan memahami konsep studi kelayakan dan teknik manajemen yang efektif, peserta dapat merumuskan rencana bisnis yang lebih solid dan realistis. Ini tidak hanya meningkatkan kapasitas individu mereka tetapi juga membantu dalam menciptakan usaha yang lebih berkelanjutan.

Dampak positif ini tidak hanya terasa secara individu, tetapi juga berkontribusi pada komunitas UMKM secara keseluruhan. Ketika satu UMKM berkembang dan mampu bersaing, hal ini dapat menciptakan efek domino yang positif, di mana UMKM lain di sekitarnya juga terpengaruh untuk berinovasi dan meningkatkan kualitas produk serta layanan mereka. Dengan demikian, program ini tidak hanya meningkatkan kapasitas dan daya saing peserta secara individual, tetapi juga memperkuat ekosistem UMKM secara keseluruhan.

Secara keseluruhan, evaluasi menunjukkan bahwa program ini telah berhasil mencapai tujuannya dalam memberdayakan UMKM, membekali mereka dengan pengetahuan, keterampilan, dan kepercayaan diri yang diperlukan untuk berkembang dan beradaptasi dalam lingkungan bisnis yang terus berubah.

Kesimpulan

Program pengabdian masyarakat ini menunjukkan dampak positif yang signifikan terhadap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Balikpapan. Melalui pelatihan dan pendampingan yang diberikan, peserta berhasil meningkatkan pemahaman mereka tentang studi kelayakan bisnis, menyusun rencana bisnis yang terstruktur, dan meningkatkan akses ke sumber pembiayaan. Hasil program ini membuktikan bahwa edukasi yang efektif dapat membantu UMKM dalam mengidentifikasi peluang dan risiko, serta merumuskan strategi yang lebih baik untuk mengembangkan usaha mereka. Selain itu, kolaborasi dengan pemerintah daerah dan penciptaan jaringan bisnis di antara pelaku usaha juga berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal yang lebih inklusif.

Dengan demikian, program ini tidak hanya memberikan manfaat langsung bagi peserta, tetapi juga menjadi model yang dapat diterapkan di daerah lain untuk mendukung pengembangan kewirausahaan dan meningkatkan daya saing UMKM secara keseluruhan. Keberhasilan ini menunjukkan pentingnya pendekatan terintegrasi dalam pengembangan ekonomi lokal melalui pemberdayaan UMKM.

Daftar Pustaka

1. Deanta A, 2007 MYOB Accounting V 13, Jakarta Alex Media Komputindo
2. Harahap, Sofyan Syafri, 2008, Analisis Kritis atas Laporan Keuangan, Raja Grafindo Persada, Jakarta.
3. Kasmir, 2008, Analisis Laporan Keuangan, Rajawali Pers, Jakarta
4. Mulyadi, 2008 Sistem Akuntansi:. Jakarta: Salemba Empat.
5. Warren, Carl S. Reeve, James M.; dan Fess, Philip E. 2005 Pengantar Akuntansi, Buku 1. Edisi 21. Jakarta: Salemba Empat.
6. Wild, John J.; Subramanyam, K. R.; dan Hasley, Robert F. 2005 Analisis Laporan Keuangan, Buku 2. Edisi 8. Jakarta: Salemba Empat