MPERJANJIAN PELAKSANAAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
PERIODE II TAHUN ANGGARAN 2021
NOMOR : 1181-Int-KLPPM/UNTAR/IX/2021

Pada hari ini Senin tanggal 06 bulan September tahun 2021 yang bertanda tangan dibawah ini:

1. Nama : Ir. Jap Tji Beng, Ph.D.
   Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
   Alamat : Jl. Letjen S. Parman No. 1 Jakarta Barat 11440
   selanjutnya disebut **Pihak Pertama**
2. Nama : Margarita Ekadjaja, SE.,MM
   Jabatan : Dosen Tetap
   Fakultas : Ekonomi
   Alamat : Jl. Tanjung Duren Utara, No. 1 Jakarta Barat 11470
   selanjutnya disebut **Pihak Kedua**

Pihak Pertama dan **Pihak Kedua** sepakat mengadakan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat sebagai berikut:

Pasal 1

(1). **Pihak Pertama** menugaskan **Pihak Kedua** untuk melaksanakan pengabdian kepada masyarakat atas nama Universitas Tarumanagara dengan judul **"Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis UMKM di Masa Pandemi Covid 19"**

(2). Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dilaksanakan berdasarkan perjanjian ini dan Perjanjian Luaran Tambahan PKM.

(3). Perjanjian Luaran Tambahan PKM pembiayaannya diatur tersendiri.

Pasal 2

(1). Biaya pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat sebagaimana dimaksud Pasal 1 di atas dibebankan kepada **Pihak Pertama** melalui anggaran Universitas Tarumanagara.

(2). Besaran biaya pelaksanaan yang diberikan kepada **Pihak Kedua** sebesar Rp 6.500.000,- (Enam juta lima ratus ribu rupiah), diberikan dalam 2 (dua) tahap masing-masing sebesar 50%.

(3). Pencairan biaya pelaksaaan Tahap I akan diberikan setelah penandatangangan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat.

(4). Pencairan biaya pelaksanaan Tahap II akan diberikan setelah **Pihak Kedua** melaksanakan pengabdian kepada masyarakat, mengumpulkan laporan akhir, *logbook*, laporan pertanggungjawaban keuangan dan luaran/draf luaran.

(5). Rincian biaya pelaksanaan sebagaimana dimaksud dalam ayat (3) terlampir dalam Lampiran Rencana dan Rekapitulasi Penggunaan Biaya yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dalam perjanjian ini.

Pasal 3

(1). Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat akan dilakukan oleh **Pihak Kedua** sesuai dengan proposal yang telah disetujui dan mendapatkan pembiayaan dari **Pihak Pertama.**

(2). Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) dilakukan dalam Periode I, terhitung sejak Juli - Desember Tahun 2021

Pasal 4

(1). **Pihak Pertama** mengadakan kegiatan monitoring dan evaluasi terhadap pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh **Pihak Kedua.**

(2). **Pihak Kedua** diwajibkan mengikuti kegiatan monitoring dan evaluasi sesuai dengan jadwal yang ditetapkan oleh **Pihak Pertama.**

(3). Sebelum pelaksanaan monitoring dan evaluasi, **Pihak Kedua** wajib mengisi lembar monitoring dan evaluasi serta melampirkan laporan kemajuan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dan *logbook*.

(4). Laporan Kemajuan disusun oleh **Pihak Kedua** sesuai dengan Panduan Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah ditetapkan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat.

(5). Lembar monitoring dan evaluasi, laporan kemajuan dan *logbook* diserahkan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat sesuai dengan batas waktu yang ditetapkan.

Pasal 5

(1). **Pihak Kedua** wajib mengumpulkan Laporan Akhir, *Logbook,* Laporan Pertanggungjawaban Keuangan, dan luaran/draf luaran.

(2). Laporan Akhir disusun oleh **Pihak Kedua** sesuai dengan Panduan Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah ditetapkan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat.

(3). *Logbook* yang dikumpulkan memuat secara rinci tahapan kegiatan yang telah dilakukan oleh **Pihak Kedua** dalam pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat

(4). Laporan Pertanggungjawaban yang dikumpulkan **Pihak Kedua** memuat secara rinci penggunaan biaya pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat yang disertai dengan bukti-bukti.

(5). Luaran Pengabdian Kepada Masyarakat yang dikumpulkan kepada **Pihak Kedua** berupa luaran wajib dan luaran tambahan.

(6). **Luaran wajib** hasil Pengabdian Kepada Masyarakat berupa artikel ilmiah yang dipublikasikan di **Serina Untar, jurnal ber-ISSN atau prosiding nasional/internasional.**

(7). Selain luaran wajib sebagaimana disebutkan pada ayat (6) di atas, **Pihak Kedua** wajib membuat poster untuk kegiatan *Research Week*.

(8). Draft luaran wajib dibawa pada saat dilaksanakan Monitoring dan Evaluasi (*Monev*) PKM.

(9). Batas waktu pengumpulan Laporan Akhir, *Logbook,* Laporan Pertanggungjawaban Keuangan, dan luaran adalah **Desember 2021**

Pasal 6

(1). Apabila **Pihak Kedua** tidak mengumpulkan Laporan Akhir, *Logbook,* Laporan Pertanggungjawaban Keuangan, dan Luaran sesuai dengan batas akhir yang disepakati, maka **Pihak Pertama** akan memberikan sanksi.

(2). Sanksi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) proposal pengabdian kepada masyarakat pada periode berikutnya tidak akan diproses untuk mendapatkan pendanaan pembiayaan oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat.

Pasal 7

(1). Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, Pihak Kedua dibantu oleh Asisten Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat yang identitasnya sebagai berikut:
a. Clarita Tanzaretha/115180130/Fakultas Ekonomi/Manajemen
b. Missy Salim/115180129/Fakultas Ekonomi/Manajemen

(2). Pelaksanaan asistensi sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) ditetapkan lebih lanjut dalam Surat tugas yang diterbitkan oleh Pihak Pertama.

Pasal 8

(1). Apabila terjadi perselisihan menyangkut pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini, kedua belah pihak sepakat untuk menyelesaikannya secara musyawarah.

(2). Dalam hal musyawarah sebagaimana dimaksud pada ayat (1) tidak tercapai, keputusan diserahkan kepada Pimpinan Universitas Tarumanagara.

(3). Keputusan sebagaimana dimaksud dalam pasal ini bersifat final dan mengikat.

Demikian Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dibuat dengan sebenar-benarnya pada hari, tanggal dan bulan tersebut diatas dalam rangka 3 (tiga), yang masing-masing mempunyai kekuatan hukum yang sama.

Pihak Pertama	**Pihak Kedua**
Ir. Jap Tji Beng, Ph.D	Margarita Ekadjaja, SE.,MM

RENCANA PENGGUNAAN BIAYA
(Rp)

Rencana Penggunaan Biaya	Jumlah
Honorarium	Rp 0,-
Pelaksanaan Kegiatan	Rp 6.500.000,-

REKAPITULASI RENCANA PENGGUNAAN BIAYA
(Rp)

NO	POS ANGGARAN	TAHAP I (50 %)	TAHAP II (50 %)	JUMLAH
1	Honorarium	Rp 0,-	Rp 0,-	Rp 0,-
2	Pelaksanaan Kegiatan	Rp 3.250.000,-	Rp 3.250.000,-	Rp 6.500.000,-
	Jumlah	Rp 3.250.000,-	Rp 3.250.000,-	Rp 6.500.000,-

Jakarta, 07 September 2021
Pelaksana PKM

(Margarita Ekadjaja, SE.,MM.)

LAPORAN AKHIR
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT YANG DIAJUKAN
KE LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

STUDI KELAYAKAN PENGEMBANGAN BISNIS UMKM DI MASA PANDEMI COVID 19

Disusun oleh:
Ketua Tim
Margarita Ekadjaja, SE, MM (0311037801/10103032)

Nama Mahasiswa :
Clarita Tanzaretha (NIM : 115180130)
Missy Salim (NIM : 115180129)

PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TARUMANAGARA
JAKARTA

2021

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
Periode 2/Tahun 2021

1. Judul PKM	: Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis UMKM Di Masa Pandemi Covid 19
2. Nama Mitra PKM	: Alfin Elektrindo
3. Ketua Tim PKM	
a. Nama dan Gelar	: Margarita Ekadjaja,SE,MM
b. NIDN/NIK	: 0311037801/10103032
c. Jabatan/Gol.	: Assten Ahli 150/C2
d. Program studi	: Manajemen
e. Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis
f. Bidang keahlian	: Bisnis dan Keuangan
g. Alamat kantor	: Jl.Tanjung Duren Utara 1 No 1
h. Nomor HP/Telepon	: 08121846255
4. Anggota Tim PKM (Mahasiswa)	: Mahasiswa 2 orang
a. Nama mahasiswa dan NIM	: Clarita Tanzaretha (NIM : 115180130)
b. Nama mahasiswa dan NIM	: Missy Salim (NIM : 115180129)
c. Nama mahasiswa dan NIM	: -
d. Nama mahasiswa dan NIM	: -
5. Lokasi Kegiatan Mitra	:
a. Wilayah mitra	: Jl.Pasar Kebayoran Lama No 12
b. Kabupaten/kota	: Jakarta Selatan
c. Provinsi	: DKI Jakarta
6. a. Luaran Wajib	: Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia
b. Luaran Tambahan	: PINTAR
7. Jangka Waktu Pelaksanaan	: Periode 2(Juli-Desember)
8. Biaya yang disetujui LPPM	: Rp 6.500.000

Jakarta, 08 Desember 2021

Menyetujui
Ketua LPPM

Jap Tji Beng, Ph.D
NIK:10381047

Ketua Pelaksana

Margarita Ekadjaja,SE,MM
NIDN/NIK : 0311037801/10103032

DAFTAR ISI

Hal.

HALAMAN PENGESAHAN i
RINGKASAN..... iii
BAB I PENDAHULUAN
1.1 Analisis Situasi..... 1
1.2 Permasalahan Mitra..... 4
1.3 Uraian hasil penelitian dan PKM terkait 5

BAB II SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN
2.1 Solusi Permasalahan..... 6
2.2 Luaran Kegiatan PKM..... 5

BAB III METODE PELAKSANAAN
3.1 Langkah-Langkah/Tahap Pelaksanaan..... 6
3.2 Partisipasi Mitra Dalam Kegiatan PKM 7
3.3 Kepakaran dan Pembagian Tugas Tim..... 8

BAB IV HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

4.1 Hasil..... 9
4.2 Luaran yang dicapai..... 15

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan 19
5.2 Saran..... 20

DAFTAR PUSTAKA..... 21
LAMPIRAN
1. Materi yang disampaikan..... 22
2. Foto-foto kegiatan dan video..... 31
3. Luaran Wajib..... 32
4. Luaran Tambahan 46

RINGKASAN

Keberhasilan suatu bisnis diukur dari besarnya keuntungan yang diperoleh, kemampuan untuk berkembang dan berkelanjutan. Mitra pada kegiatan abdimas adalah UMKM Alfin Elektronik. Kegiatan usahanya dibidang penjualan peralatan elektronik, jasa perbaikan peralatan elektronik dan komputer. Pandemi Covid 19 membuka peluang mitra untuk mengembangkan usahanya karena kebutuhan akan peralatan elektronik dan jasa perbaikan komputer meningkat. Hal ini disebabkan karena berkurangnya aktivitas masyarakat keluar rumah, sehingga kebutuhan masyarakat untuk hiburan dan perangkat komputer untuk bekerja dari rumah meningkat. Namun seiring dengan adanya Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) yang merupakan usaha pemerintah mengatasi pandemi Covid 19, menyebabkan tidak adanya interaksi penjual atau pemberi jasa dengan pelanggan secara langsung. Mitra mencoba beberapa upaya diantaranya mencari pangsa pasar baru melalui analisa kemungkinan pembukaan tempat usaha baru atau metode bisnis cara lain yang sesuai dengan situasi pandemi saat ini. Salah satu rencana mitra untuk mengembangkan bisnisnya adalah dengan membuka tempat usaha baru di daerah Tangerang. Namun untuk menghindari risiko kerugian dan memaksimalkan keuntungan, maka mitra harus melakukan studi kelayakan bisnis atas tempat usaha baru yang dipilih. Tim Abdimas UNTAR membantu mitra dalam melakukan studi kelayakan tempat usaha baru dengan menganalisa hasil data primer yang diperoleh dari hasil kuesioner yang disebar dalam *google form* dan data sekunder yang diperoleh dari data BPS Statistik. Metode pelaksanaan kegiatan abdimas dilakukan dalam bentuk pelatihan secara daring. Target yang diharapkan setelah pelatihan diberikan adalah pemilik dapat meninjau kelayakan tempat usaha baru yang dipilih berdasarkan hasil analisis studi kelayakan bisnis yang dilakukan oleh tim abdimas. Hasil analisis studi kelayakan pengembangan bisnis mitra dilihat dari aspek pasar, aspek teknis, aspek ekonomi, dan aspek keuangan menunjukkan bahwa wilayah Tangerang layak dipilih Toko Alfin Elektronik untuk mengembangkan usahanya. Hasil kegiatan abdimas akan dipublikasikan dalam seminar nasional Serina 3 UNTAR sebagai luaran wajib dan kolom PINTAR sebagai luaran tambahan.

Kata Kunci : studi kelayakan bisnis, aspek pasar, aspek teknik, aspek ekonomi, aspek keuangan

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Analisis Situasi

Keberhasilan suatu bisnis diukur dari besarnya keuntungan yang diperoleh, kemampuan untuk berkembang dan berkelanjutan. Dalam pencapaian hal tersebut dibutuhkan *skill* pembisnis dalam menganalisa kelayakan bisnis yang telah direncanakan. Menurut Kasmir & Jakfar (2013), studi kelayakan bisnis merupakan kegiatan untuk menganalisa kelayakan suatu bisnis atau proyek investasi jangka panjang. Tujuan perlu dilakukan pengujian kelayakan suatu bisnis/proyek adalah untuk menghindari risiko kerugian dan mempertahankan keberlangsungan bisnis tersebut.

Menurut Jumingan (2018), proses menilai kelayakan suatu bisnis dibutuhkan beberapa tahapan analisis data, yaitu : analisis pasar, analisis teknis, analisis sosial ekonomi, dan analisis keuangan. Kriteria untuk penilaian kelayakan dapat dilakukan melalui skor pembobotan dan pendekatan matematika. Analisis pasar merupakan analisa yang terkait dengan perilaku konsumen untuk membeli barang/jasa dan target pangsa pasar (Utama, *et al.,* 2021). Analisis pasar ini bertujuan untuk merencanakan volume penjualan, analisis persaingan, dan perencanaan strategi memasarkan barang/jasa yang ditawarkan (Fauzi *et al*., 2019).

Menurut (Fauzi *et al*., 2019), analisis teknis merupakan analisia terkait dengan pengembangan suatu bisnis dalam hal penentuan tempat, penentuan layout, pemilihan teknologi yang dipakai dalam bisnis dengan tujuan mengurangi risiko kegagalan bisnis. Analisis manajemen menurut Bismala (2016) merupakan analisa dari kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan suatu bisnis.

Aspek sosial ekonomi terkait dengan dampak masyarakat pada saat bisnis dijalankan. Hasil penelitian Indarto & Santoso (2020) menunjukkan bahwa lingkungan usaha memoderasi pengaruh sifat swabisnis terhadap kesuksesan bisnis UMKM. Tahapan analisis data terakhir dalam penilaian kelayakan bisnis adalah analisis pada aspek keuangan. Dalam analisis keuangan sangatlah diperlukan pemahaman menghitung nilai waktu uang.

Banyaknya perusahaan yang semakin berkembang sehingga mempertimbangkan akan membuka cabang maupun perusahaan baru. Namun, pada kenyataannya memilih lokasi untuk sebuah usaha memerlukan beberapa pendekatan untuk meminimalisir wilayah mana yang akan dipilih sebagai lokasi yang cocok untuk membuka usaha.

Berikut beberapa pendekatan yang mempengaruhi keputusan lokasi (Jay & Barry, 2015):

1. **Biaya.** Untuk menentukan biaya lokasi dibagi menjadi 2 kategori yaitu biaya berwujud (*tangible cost*) dan biaya tidak berwujud (*intangible cost*). *Tangible* cost dapat diukur melalui tenaga kerja, bahan material, pajak, biaya transportasi dan sewa toko. Sedangkan *intangible cost* dapat diukur melalui transportasi umum dan lainnya.

2. **Kedekatan dengan pangsa pasar**. Salah satu faktor ini bermanfaat bagi pemilik usaha untuk dapat mengetahui bagaimana *demand* dan *supply* yang akan dihasilkan dan dibandingkan dengan kompetitor dalam industri yang sama. Selain itu pemilihan lokasi yang memiliki kedekatan dengan pangsa pasar lainnya juga dapat dilihat seperti angkutan umum, sekolahan, rumah sakit, transportasi, tempat makan dan lainnya.

3. **Kedekatan dengan para pemasok**. *Supplier* untuk bahan elektronik dan bahan mentah *service* komputer dapat dijangkau di beberapa tempat seperti pasar mangga dua square, pasar kenari mas dan lainnya. Namun, jika perusahaan membutuhkan produk dengan kapasitas yang besar maka perusahaan akan menghadapi beberapa kendala seperti biaya transportasi, resiko barang rusak, kendala pengiriman dan hal lainnya. Oleh karena itu lokasi perusahaan juga harus dekat dengan transportasi utama yang akan digunakan seperti Bandar Udara.

4. **Kedekatan dengan para pesaing (kelompok)**. Pengelompokkan (*clustering*) terjadi ketika sumber daya utama yang ditemukan pada lokasi tersebut. Seperti sumber daya alam, sumber daya informasi, sumber daya ventura modal dan sumber daya keterampilan.

Mitra pada kegiatan pengabdian masyarakat adalah Toko Alfin Elektronik. Kegiatan usahanya dibidang penjualan peralatan elektronik, jasa perbaikan peralatan elektronik dan komputer. Toko Alfin Elektronik merupakan UMKM dengan pangsa pasar masyarakat menengah dan bawah. Tempat kegiatan usaha mitra di Jalan Pasar Kebayoran Lama No 12, Jakarta Selatan dan gambaran umum kegiatan usaha mitra dapat dilihat pada Gambar 1.

Gambar 1. Tempat kegiatan usaha mitra

Pada saat terjadi pandemi Covid 19 membuka peluang mitra untuk mengembangkan usahanya karena kebutuhan akan peralatan elektronik dan jasa perbaikan komputer meningkat, karena berkurangnya aktivitas masyarakat keluar rumah, sehingga kebutuhan masyarakat untuk hiburan dan perangkat komputer untuk bekerja dari rumah meningkat.

Namun seiring dengan adanya PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) yang merupakan usaha pemerintah mengatasi pandemi covid 19, menyebabkan tidak adanya interaksi penjual atau pemberi jasa dengan pelanggan secara langsung.

Fenonema ini menyebabkan Toko Alfin Elektronik berinisiatif untuk melakukan usaha terobosan untuk mengatasi hal tersebut, mitra mencoba beberapa upaya diantaranya mencari pangsa pasar baru melalui analisa kemungkinan pembukaan tempat usaha baru atau metode bisnis cara lain yang sesuai dengan situasi pandemi saat ini. Berdasarkan hal tersebut maka Tim

Abdimas UNTAR memberikan solusi kepada mitra untuk melakukan studi kelayakan bisnis dalam pengembangan bisnis yang dilakukan.

1.2. Perumusan Masalah

Tim Abdimas merumuskan masalah untuk mencari solusi permasalahan mitra sebagai berikut :

1. Apakah tempat usaha yang dipilih layak ?
2. Apakah peluang dan ancaman tempat usaha yang dipilih terhadap kelangsungan bisnis mitra ?

1.3. Uraian Hasil Penelitian dan PKM Terkait

Kegiatan PKM merupakan implikasi hasil penelitian dari tim abdimas mengenai faktor-faktor penentu kesejahteraan keuangan selama Covid 19 (Lavonda, *et al*, 2021) dalam membantu mitra menangani masalah merencanakan investasi jangka panjang dengan tujuan peningkatan kesejahteraan keuangan. Hasil penelitian (Lavonda, *et al*, 2021) menunjukkan bahwa perilaku keuangan dan literasi keuangan tidak hanya mempengaruhi individu dalam pengelolaan dan pemecahan masalah keuangan, tetapi juga berimplikasi pada kemampuan individu untuk membuat keputusan keuangan pribadi terkait dengan investasi, tabungan, dan risiko keuangan lainnya.

Dengan memiliki literasi keuangan yang baik, mitra dapat merencanakan peningkatan pendapatannya melalui investasi yang dilakukan dengan menambah tempat usaha. Tim Abdimas membantu mitra untuk menganalisa langkah investasi yang dipilih dan teknik-teknik pemilihan tempat sebagai pertimbangan mitra dalam membuat keputusan penambahan tempat usaha baru berdasarkan literasi-literasi yang diketahui.

Dalam membantu mitra menganalisa pemilihan tempat usaha baru, tim abdimas mengacu pada hasil penelitian (Hanggita, 2018) yang melakukan analisis faktor pemilihan tempat usaha jasa pada UMKM dan hasil penelitian (Gunawan, 2019) yang menunjukkan bahwa peran studi kelayakan bisnis dalam peningkatan UMKM sangatlah signifikan.

BAB II
SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN

2.1. Solusi Permasalahan

Setiap pengusaha menginginkan bisnisnya terus berkembang dan semakin banyak konsumen membeli produk atau jasa yang ditawarkan untuk memperoleh keuntungan. Salah satu rencana mitra untuk mengembangkan bisnisnya adalah dengan membuka tempat usaha baru di daerah Tangerang. Namun untuk menghindari risiko kerugian dan memaksimalkan keuntungan, maka mitra harus melakukan studi kelayakan bisnis akan tempat usaha baru yang dipilih.

Solusi permasalahan yang diberikan Tim Abdimas adalah membantu mitra mengumpulkan data-data terkait dalam menganalisis kelayakan tempat usaha baru mitra. Kemudian melakukan studi kelayakan tempat usaha baru mitra berdasarkan data primer yang diperoleh dari hasil kuesioner melalui *google form* dan data sekunder yang diperoleh dari BPS Statistik. Sebagai langkah awal, tim Abdimas membantu menambah wawasan mitra dengan memberikan pelatihan dengan tema "Studi Kelayakan Bisnis Dalam Rangka Pengembangan Bisnis Pada UMKM". Alasan Tim Abdimas memilih tema tersebut karena dalam studi kelayakan bisnis akan dilakukan analisis aspek-aspek yang terkait dalam menilai kelayakan tempat usaha baru yang dipilih dalam pengembangan bisnis UMKM Alfin Elektrindo.

Pelatihan dikemas dalam bentuk webinar secara daring. Materi yang dibahas dalam webinar terkait dengan faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam pemilihan tempat usaha seperti kemudahan mengakses tempat, visibilitas tempat, dan lingkungan sekitar. Dalam webinar juga akan dibahas beberapa metode yang dipakai dalam penilaian tempat dan analisis kelayakan tempat yang sesuai bidang usaha mitra dengan menilai kelayakan aspek pasar, kelayakan aspek teknis, kelayakan aspek ekonomi, dan kelayakan aspek keuangan.

Target yang diharapkan setelah pelatihan diberikan adalah pemilik dapat meninjau kelayakan tempat usaha baru yang dipilih berdasarkan hasil analisis studi kelayakan bisnis yang dilakukan oleh tim Abdimas.

Dalam kegiatan Abdimas ini, tim juga melakukan beberapa analisa lokasi baru pilihan mitra yaitu wilayah Tangerang. Analisa kelayakan lokasi baru pilihan mitra dilakukan oleh tim melalui tinjauan studi kelayakan bisnis yang terdiri dari beberapa aspek, meliputi : aspek pasar, aspek pemasaran, aspek keuangan, aspek manajemen, aspek teknologi, dan aspek ekonomi.

Tim Abdimas juga menganalisa peluang dan ancaman yang mungkin ada jika mitra membuka usahanya di lokasi baru tersebut yaitu wilayah Tangerang. Salah satu peluang yang ada yaitu UMK di Tangerang relatif tinggi. Hal ini membuat daya beli masyarakat menjadi lebih tinggi, yang membuat peluang usaha di Tangerang memiliki prospek yang bagus jika dikerjakan dengan sungguh-sungguh.

Namun dengan semakin globalnya industri perdagangan di Indonesia membuat banyak pesaing bagi mitra. Hal ini merupakan ancaman bagi mitra terutama dengan masuknya barang-barang elektronik buatan Cina dengan harga yang relatif murah. Dalam hal ini Tim Abdimas juga melakukan diskusi dengan mitra untuk mengatasi permasalahan tersebut, salah satu solusi yang diberikan ke mitra adalah memperluas distribusi pemasarannya melalui media sosial.

2.2 Luaran Kegiatan

Berdasarkan hasil kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat, maka Tim Abdimas mempublikasikan dalam seminar nasional (Senapenmas) yang diselenggarakan oleh Universitas Tarumanagara. Selain itu Tim Abdimas juga mempublikasikan dalam Opini Untar (PINTAR) sebagai salah satu bentuk luaran tambahan dengan tujuan memberikan informasi hasil kegiatan yang dapat bermanfaat untuk civitas Universitas Tarumanagara. Luaran Kegiatan secara keseluruhan dirangkum pada Tabel 1.

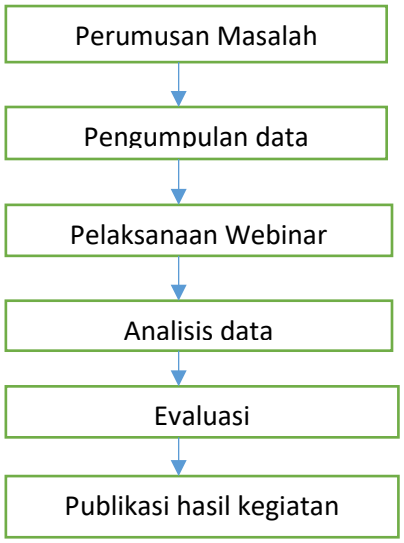
Tabel 1. Luaran Kegiatan

No.	Jenis Luaran	Keterangan
Luaran Wajib		
1	Publikasi ilmiah pada jurnal ber ISSN atau	Sudah submit pada Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia dan dengan status submit hingga saat ini editing
2	Publikasi dalam temu ilmiah	SENAPENMAS UNTAR Tahun 2021
Luaran Tambahan (wajib ada)		
1	Publikasi di media massa	Sudah Terbit pada PINTAR Vol 2, tertanggal 25 November 2021
2	Video Kegiatan	Ada (dalam lampiran)

BAB III

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan abdimas dilakukan secara daring mengingat kondisi pandemi yang masih berlangsung. Gambaran tahapan pelaksanaan kegiatan abdimas dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan Abdimas

3.1 Langkah-langkah/Tahapan Pelaksanaan Webinar

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dalam membantu mitra menilai kelayakan tempat usaha melalui studi kelayakan bisnis sebagai berikut:

1. Pertemuan awal

   Pada pertemuan awal, tim abdimas melakukan investigasi mengenai tujuan dari khalayak mitra dalam pengembangan usaha.

2. Diskusi mengenai pengembangan usaha sesuai harapan mitra

   Setelah mengetahui harapan mitra untuk menambah tempat usahanya dalam rangka pengembangan usaha, maka Tim Abdimas melakukan rapat dengan anggota abdimas untuk menentukan topik pelatihan yang akan diberikan dengan tujuan membuka wawasan mitra dalam menentukan kelayakan tempat yang dituju.

3. Diskusi mengenai perencanaan pelaksanaan Webinar

   Diskusi dilakukan yang merupakan persiapan untuk pelaksanaan kegiatan Webinar dan persiapan dalam membuat materi webinar.

4. Evaluasi

   Merupakan tahap terakhir Tim Abdimas untuk menilai pemahaman akan pelatihan yang diberikan melalui sesi tanya jawab.

3.2 Langkah-langkah/Tahapan Pelaksanaan Analisis Kelayakan Bisnis

Tahapan dalam analisis studi kelayakan bisnis pengembangan usaha yang dipilih mitra, Tim Abdimas melakukan beberapa langkah sebagai berikut :

1. Tim Abdimas mengumpulkan data primer yang diperoleh dari hasil kuesioner yang disebar dalam bentuk *google form* dan data sekunder yang diperoleh dari BPS Statistik sebagai data yang digunakan dalam menganalisis kelayakan pengembangan bisnis mitra.
2. Tim Abdimas melakukan analisis kelayakan pengembangan bisnis mitra berdasarkan aspek-aspek dalam studi kelayakan bisnis.
3. Tim Abdimas membuat kesimpulan sesuai hasil aspek-aspek dalam studi kelayakan bisnis dan mendiskusikan hasil kesimpulan kepada mitra.

3.3.Partisipasi mitra

Partisipasi mitra dalam kegiatan PKM ini adalah diterimanya Tim Abdimas untuk mengadakan pelatihan dalam bentuk webinar secara daring. Keberhasilan kegiatan PKM ini juga ditentukan oleh partisipasi mitra dalam memberikan informasi yang dibutuhkan dan terbuka untuk mendiskusikan segala tantangan dan kesulitan yang dihadapi.

3.4 Uraian kepakaran dan tugas masing-masing anggota tim.

Kegiatan PKM diselenggarakan oleh Tim Abdimas Universitas Tarumanagara yang merupakan kolaborasi antara dosen dengan mahasiswi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara dengan mengajukan pendanaan untuk kegiatan kepada Lembaga Penelitan dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Tarumanagara.

Berikut adalah susunan kepanitiaan Tim Abdimas beserta tugas masing-masing panitia dalam kegiatan PKM :

1. Margarita Ekadjaja, SE, MM

Merupakan salah satu staf pengajar di prodi manajemen dengan bidang pengajaran Studi Kelayakan Bisnis dan Manajemen Keuangan. Selain mengajar, beliau juga melakukan kegiatan berwirausaha.

Tugas yang akan dilaksanakan pada kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah:

- Mengkoordinasi kegiatan abdimas dengan anggota tim
- Melakukan diskusi dengan khalayak sasaran
- Membuat evaluasi dari hasil analisis
- Membuat proposal dan laporan abdimas

2. Clarita Tanzaretha

Merupakan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara prodi Manajemen yang telah menyelesaikan matakuliah Studi Kelayakan Bisnis dan merupakan Top 5 Finalis Marketing Plan Competition Universitas Andalas Padang (2021). Selain kuliah, beliau juga melakukan kegiatan berwirausaha.

Tugas yang akan dilaksanakan pada kegiatan pengadian masyarakat ini adalah :

- Melakukan pengumpulan data untuk pemilihan metode tempat
- Melakukan diskusi dengan khalayak sasaran
- Membantu membawa acara dalam pelaksanaan webinar
- Membantu membuat artikel untuk dipublikasikan

3. Missy Salim

Merupakan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara prodi Manajemen yang telah menyelesaikan matakuliah Studi Kelayakan Bisnis dan merupakan Top 5 Finalis Marketing Plan Competition Universitas Andalas Padang (2021). Selain kuliah, beliau juga melakukan kegiatan berwirausaha. Tugas yang akan dilaksanakan pada kegiatan pengadian masyarakat ini adalah :

- Melakukan analisis pemilihan metode tempat
- Melakukan diskusi dengan khalayak sasaran
- Membantu membawa acara dalam pelaksanaan webinar
- Membuat poster hasil kegiatan abdimas untuk acara research week

BAB IV
HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

4.1 HASIL KEGIATAN PKM

Kegiatan pelatihan PKM mendapat sambutan baik dari pimpinan Toko Alfin Elektronik. Hal ini dibuktikan dengan partisipasi mitra yang bersedia menerima tim abdimas dan memberikan informasi yang dibutuhkan dan terbuka untuk mendiskusikan segala tantangan dan kesulitan yang dihadapi.

Dalam kegiatan PKM ini, tim abdimas melakukan studi kelayakan dari pengembangan bisnis yang akan dilakukan oleh Toko Alfin Elektronik. Metode yang digunakan dalam mengevaluasi alternatif lokasi baru menggunakan metode pemeringkatan *factor rating - five likert scale* (Haizer & Barry, 2016). Metode ini dilakukan pembobotan faktor penentu lokasi dan faktor utama penentu lokasi diberikan bobot tertinggi selanjutnya dilakukan skoring dari masing-masing faktor penentu lokasi (Tabel 4.1).

Tabel 4.1. Penentuan lokasi menggunakan metode *factor rating- five likert scale*

Faktor Penentu Lokasi	Bobot	Skor (1 s/d 5)	Skor (1 s/d 5)	Skor Tertimbang	Pasar Kebayoran Lama	Tangerang Medang	Tangerang Kota
		Pasar Kebayoran Lama	Tangerang Medang	Tangerang Kota			
Ketersediaan tenaga kerja (Heizer&Barry, 2016).	0,10	4	3	5	(0,10) (4) = 0,4	(0,10) (3) = 0,3	(0,10) (5) = 0,5
Struktur pajak (Heizer & Barry, 2016).	0,07	3	3	3	(0,07) (3) = 0,21	(0,07) (3) = 0,21	(0,07) (3) = 0,21
Akses ke tempat umum dan transportasi yang tersedia (Del, 2017)	0,15	3	2	4	(0,15) (3) = 0,45	(0,15) (2) = 0,3	(0,15) (4) = 0,6
Struktur pasar dan rantai pasokan (Alcácer & Chung, 2007)	0,11	2	2	4	(0,11) (2) = 0,22	(0,11) (2) = 0,22	(0,11) (4) = 0,44
Sewa tanah dan bangunan (Heizer	0,12	4	5	3	(0,12) (4)	(0,12) (5)	(0,12) (3)

& Barry, 2016).					= 0,48	= 0,6	= 0,36
Jangkauan pemasaran (Heizer & Barry, 2016).	0,13	4	4	4	(0,13) (4) = 0,52	(0,13) (4) = 0,52	(0,13) (4) = 0,52
Ketersediaan pengiriman (Im & Hong, 2019)	0,1	3	3	3	(0,1) (3) = 0,3	(0,1) (3) = 0,3	(0,1) (3) = 0,3
Ketersediaan informasi dan komunikasi (Heizer & Barry, 2016).	0,08	3	3	3	(0,08) (3) = 0,24	(0,08) (3) = 0,24	(0,08) (3) = 0,24
Tingkat UMK (Heizer & Barry, 2016).	0,05	5	4	4	(0,05) (5) = 0,25	(0,05) (4) = 0,2	(0,05) (4) = 0,2
Kedekatan dengan para pesaing (kelompok) (Heizer & Barry, 2016).	0,09	4	3	5	(0,09) (4) = 0,36	(0,09) (3) = 0,27	(0,09) (5) = 0,45
Total	1,00				3,43	3,16	3,82

Sumber : Hasil olah data penulis (2021)

Setelah melakukan analisis menggunakan *factor rating method* setiap lokasi (Tabel 2) maka dapat terlihat bahwa skor tertinggi yaitu Tangerang Kota dengan total 3,82. Dari hasil tersebut dapat terlihat bahwa tempat yang paling strategis setelah melakukan analisis terhadap biaya dan beberapa faktor lainnya adalah Tangerang Kota. Bobot tertinggi yang dimiliki salah satu faktor penentu lokasi di Tangerang Kota yaitu akses ke tempat umum yang memiliki skor 4 dan lebih tinggi dibandingkan tempat lainnya (Kebayoran Lama dan Tangerang Medang), serta menunjukkan tempat tersebut mudah untuk di akses dan strategis untuk berbisnis.

Studi kelayakan bisnis ditinjau dari aspek pasar

Tangerang merupakan sebuah kota dengan perkembangan pendidikan dan teknologi yang sangat padat, dengan jumlah penduduk pada tahun 2021 sebanyak 1.853.462 jiwa (wikipedia.com) dengan jumlah usia produktif sebanyak 70% (Statistik, 2021). Berdasarkan data usia produktif sebanyak 1.297.423 jiwa (70% x 1.853.462 jiwa) dan selama PPKM diperkirakan jumlah elektronik (komputer, HP, dll) yang rusak sebesar 1% dari pengguna peralatan elektronik setiap harinya. Dengan biaya servis sebesar Rp 50.000 per unit maka dapat diperkirakan jumlah pendapatan yang diperoleh setiap bulan dari jasa servis peralatan elektronik

sebanyak Rp 50.000 x 1.297.423 x 1% x 30 hari = Rp 19.461.351.000. Menurut Miftahudin (2021) bahwa industri komputer dan barang elektronik meningkat pesat selama masa pandemi Covid-19, sehingga banyak toko ritel elektronik mencari lokasi yang terintegrasi perkantoran dan perumahan untuk pemenuhan kebutuhan produk elektronik. Berdasarkan data-data tersebut disimpulkan studi kelayakan bisnis jasa servis peralatan elektronik yang berlokasi di wilayah Tangerang sangatlah layak untuk dikembangkan.

Studi kelayakan bisnis ditinjau dari aspek teknis

Analisa aspek teknis berkaitan dengna pemilihan lokasi usaha, peralatan, dan alat-alat lainnya yang berkaitan dengan peralatan elektronik dan komputer. Pada kenyataannya memilih lokasi untuk sebuah usaha memerlukan beberapa pendekatan untuk meminimalisir wilayah mana yang akan dipilih sebagai lokasi yang cocok untuk membuka usaha. Berikut beberapa pendekatan yang mempengaruhi keputusan lokasi : (Haizer & Barry, 2016)

5. Biaya penentuan lokasi dibagi menjadi 2 kategori yaitu *tangible cost* dan *intangible cost*. *Tangible* cost dapat diukur melalui tenaga kerja, bahan material, pajak, biaya transportasi dan sewa toko. Sedangkan *intangible cost* dapat diukur melalui transportasi umum dan lainnya. Hasil perbandingan estimasi biaya dari lokasi usaha Toko Alfin Elektronik saat ini di Jakarta Selatan dengan estimasi biaya dari lokasi usaha pilihan terlihat bahwa estimasi biaya di daerah Tangerang Medang paling murah dapat dilihat pada Tabel 4.2.

Tabel 4.2. Perbandingan estimasi biaya berdasarkan lokasi

Keterangan	Jakarta Selatan	Tangerang Kota	Tangerang Medang
Biaya pajak	0,5%	0,5%	0,5%
Biaya tenaga kerja	Rp 4.416.186,-	Rp 4.230.792,-	Rp 4.230.792,-
Biaya transportasi	Mulai Rp 20.000,-	Mulai Rp 20.000,-	Mulai Rp 20.000,-
Biaya sewa toko	Rp 42.000.000,-	Rp 50.000.000,-	Rp 27.000.000,-

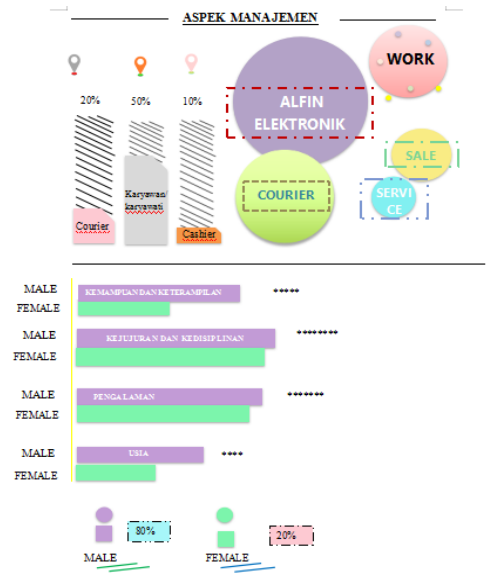
Sumber: Klikpajak, gajimu, kadinjakarta, OLX dan rumah123 (2021)

6. Kedekatan dengan pasar. Merupakan faktor yang bermanfaat bagi pemilik usaha untuk dapat mengetahui bagaimana *demand* dan *supply* yang akan dihasilkan dan dibandingkan dengan kompetitor dalam industri yang sama. Selain itu pemilihan lokasi yang memiliki kedekatan dengan pangsa pasar lainnya juga dapat dilihat seperti angkutan umum, sekolahan, rumah sakit, transportasi, tempat makan dan lainnya.
7. Kedekatan dengan para pemasok. *Supplier* untuk bahan elektronik dan bahan mentah servis komputer dapat dijangkau di beberapa tempat seperti Pasar Mangga Dua Square, Pasar Kenari Mas dan lainnya. Namun, jika perusahaan membutuhkan produk dengan kapasitas yang besar maka perusahaan akan menghadapi beberapa kendala seperti biaya transportasi dan kendala pengiriman. Oleh karena itu, lokasi perusahaan juga harus dekat dengan transportasi utama yang akan digunakan seperti bandar udara.
8. Kedekatan dengan para pesaing. Pengelompokkan (*clustering*) para pesaing terjadi ketika sumber daya utama yang ditemukan pada lokasi tersebut, seperti sumber daya alam, sumber daya informasi, sumber daya ventura modal dan sumber daya keterampilan. Berdasarkan analisa kedekatan dengan para pesaing terhadap lokasi baru Toko Alfin Elektronik yang dipilih, UMK di wilayah Tangerang relatif tinggi. Hal ini membuat daya beli masyarakat menjadi lebih tinggi, yang membuat peluang usaha di Tangerang memiliki prospek yang bagus jika dikerjakan dengan sungguh-sungguh (Brainwareadv, 2021).

Studi kelayakan bisnis ditinjau dari aspek manajemen

Toko Alfin Elektronik bergerak dalam usaha dagang khususnya dalam bidang alat listrik dan jasa servis peralatan elektronik dengan tujuan ingin memberikan produk yang unggul bagi konsumen. Namun, untuk mencapai tujuan dari Toko Alfin Elektronik dibutuhkannya sumber daya manusia agar semua rencana yang sudah tersusun dapat terlaksana dengan baik dan teratur (Gary, 2015). Sehingga Toko Alfin Elektronik membutuhkan struktur organisasi dalam bisnisnya dengan *job description* sesuai dengan kemampuan dari masing-masing karyawan di Toko Alfin Elektronik. Dalam memenuhi tenaga kerja yang diperlukan maka Toko Alfin Elektronik dapat memanfaatkan penyampaian melalui media sosial untuk meningkatkan jangkauan pemasangan iklan mengenai lowongan kerja yang disediakan. Ilustrasi aspek manajemen (Gambar 5) terlihat dimana pimpinan Toko Alfin Elektronik terus memantau dan mengawasi jalannya usaha lancar atau tidak. Mayoritas karyawan yang dibutuhkan Toko Alfin Elektronik yaitu berjenis kelamin

laki-laki sebanyak dua orang sebagai kurir dan satu orang sebagai teknisi servis peralatan elektronik/komputer. Minoritas karyawan yang dibutuhkan Toko Alfin Elektronik yaitu berjenis kelamin perempuan dengan deskripsi pekerjaan sebanyak satu orang sebagai kasir dan satu orang sebagai admin untuk pendataan keluar masuknya produk.



Gambar 4.1. Aspek manajemen Toko Alfin Elektronik

Studi kelayakan bisnis ditinjau dari aspek ekonomi

Aspek ekonomi dalam menganalisa keberlangsungan usaha dari Toko Alfin Elektronik perlu dilakukan dengan tujuan untuk memperhatikan manfaat dan apa saja yang akan dilakukan dan dipertanggungjawabkan oleh semua pihak maupun perusahaan terlibat itu sendiri (Yusriansyah & Santoso, 2020). Aspek ekonomi ini menitikberatkan pada pendekatan makro dengan melihat kegiatan usaha dari segi perekonomian secara keseluruhan atau biasanya disebut dengan *The Economic Return* usaha. Sebagaimana implikasi Toko Alfin Elektronik terhadap perekonomian di Indonesia yaitu dengan adanya Toko Alfin Elektronik diharapkan dapat membantu mengurangi jumlah pengangguran yang ada di Indonesia karena terciptanya lapangan baru dan memberikan penawaran baru bagi konsumen dengan kualitas yang unggul.

Toko Alfin Elektronik juga dapat bekerja sama dengan layanan pengiriman ke luar DKI Jakarta yaitu dengan JNE, TIKI, J&T, Sicepat dan jasa pengiriman lainnya. Tujuan kerjasama agar dapat membantu peningkatan pertumbuhan perekonomian di Indonesia khususnya pada sektor usaha

dagang. Hal ini dilakukan selain menambah pemasukan terhadap satu sama lain juga dapat membangun relasi antar sesama khususnya dalam dunia bisnis.

Toko Alfin Elektronik juga dapat melakukan pembukaan toko *online*, mengingat kondisi sekarang yang mengalami Pandemi Covid-19. Pembukaan *online store* juga dapat melalui beberapa *e-commerce* yang sudah tersedia seperti Shopee, Tokopedia, Blibli.com, Bukalapak atau *e-commerce* lainnya. *Online store* ini juga dapat menambah permintaan serta pemasukan bagi Toko Alfin Elektronik sehingga tidak hanya memfokuskan pemasukan dari *offline store* saja.

Studi kelayakan bisnis ditinjau dari aspek keuangan

Studi ini menganalisa kelayakan bisnis ditinjau dari struktur keuangan yang merupakan sumber dana terhadap biaya modal suatu bisnis. Faktor-faktor yang perlu diperhatikan dalam aspek keuangan meliputi manajemen kas, strategi jangka panjang, prioritas pengeluaran, dan penentuan target (Martini*, et al*, 2018). Dalam analisa aspek keuangan, tim abdimas memproyeksikan keuangan Toko Alfin Elektronik di lokasi Tangerang Kota pada tiga situasi, yaitu bisnis lancar, bisnis memadai, bisnis tidak lancar. Hasil menunjukkan dari ketiga kategori situasi jika mitra menjalankan bisnisnya di wilayah Tangerang dapat memberikan keuntungan (Tabel 4.3).

Tabel 4.3. Hasil analisa aspek keuangan

Situasi	Payback Period	NPV	ROI
Bisnis lancar	2 tahun 7 bulan	Rp 1.042.602.924	50,67%
Bisnis memadai	2 tahun 9 bulan	Rp 750.100.155	42,49%
Bisnis tidak lancar	3 tahun 4 bulan	Rp 298.286.174	22,71%

Sumber : Hasil olah data penulis (2021)

Analisa manajemen strategik

Dalam hal ini, tim abdimas menganalisa peluang dan ancaman hasil kelayakan lokasi yaitu wilayah Tangerang Kota terhadap kelangsungan bisnis mitra. Hasil analisa peluang : (1) Akses ke tempat umum di lokasi baru (Tangerang Kota) lebih baik dibandingkan dengan lokasi lama (Pasar Kebayoran Lama). (2) Tingkat Ketersediaan tenaga kerja peluangnya lebih banyak dimana tingkat pengangguran dan sudah pernah bekerja lebih banyak di Tangerang dibandingkan

Kebayoran Lama (Statistik, 2021). (3) Struktur pasar dan rantai pasokan lebih mudah diakses. (4) Ketersediaan pengiriman yang menjangkau. (5) Minimnya biaya pengiriman terhadap lokasi baru dibandingkan dengan lokasi yang lama, karena jarak tempuh yang cukup berbeda jauh.
Hasil analisa ancaman: (1) Munculnya pesaing dalam ranah bisnis yang sama dan menawarkan produk lebih murah dibandingkan Toko Alfin Elektronik, namun kualitas yang didapatkan jelas berbeda sehingga Toko Alfin Elektronik harus memiliki strategi yang tepat untuk mempertahankan pangsa pasar. (2) Beredarnya barang tiruan yang menyerupai peralatan elektronik dengan harga dan jangkauan yang lebih luas. (3) Meningkatnya indeks gaji untuk karyawan sehingga toko akan menaikan harga untuk menutupi kemiringan margin yang didapatkan dengan harga gaji yang akan terus bertambah naik. (4) Kurangnya inovasi yang diberikan oleh toko terhadap konsumen, seperti contoh beberapa produk baru yang banyak bermunculan namun toko tidak memasarkan produk tersebut.

Dalam hal ini tim abdimas memberikan solusi bisnis kepada mitra Toko Alfin Elektronik untuk memperluas bisnis melalui *e-commerce*, mencari pemasok lain sebagai alternatif pilihan pemasok agar tersedianya produk yang berbeda sehingga toko mendapatkan inovasi yang lebih banyak untuk produk elektronik dan dapat menarik perhatian konsumen.

4.2 LUARAN YANG DICAPAI

Hasil dari kegiatan PKM ini telah dipresentasikan dalam Seminar Nasional Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (SENAPENMAS) yang diselenggarakan oleh Universitas Tarumanagara pada tanggal 21 Oktober 2021. Luaran wajib dari kegiatan PKM ini telah disubmit dalam Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia dan sebagai luaran tambahan berupa publikasi di media PINTAR.

BAB V
KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. KESIMPULAN

Mitra dalam kegiatan PKM adalah UMKM Toko Alfin Elektronik dengan kegiatan usaha dibidang penjualan peralatan elektronik, jasa perbaikan peralatan elektronik dan komputer. Menurut Miftahudin (2021) bahwa industri komputer dan barang elektronik meningkat pesat selama masa pandemi Covid-19, sehingga banyak toko ritel elektronik mencari lokasi yang terintegrasi perkantoran dan perumahan untuk pemenuhan kebutuhan produk elektronik. Namun, pemberlakuan PPKM oleh pemerintah untuk mengatasi pandemi covid 19 menyebabkan tidak adanya interaksi penjual atau pemberi jasa dengan pelanggan secara langsung.

Toko Alfin Elektronik berinisiatif mencari pangsa pasar baru melalui analisa kemungkinan pembukaan tempat usaha baru atau metode bisnis cara lain yang sesuai dengan situasi pandemi saat ini. Lokasi pengembangan usaha baru yang dipilih mitra adalah wilayah Tangerang dan sekitarnya, yaitu Tangerang Kota atau Tangerang Medang. Sebagai solusi dari permasalahan, tim abdimas memberikan pelatihan kepada mitra mengenai studi kelayakan bisnis dan menganalisa kelayakan lokasi dilihat dari aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen, aspek ekonomi, dan aspek keuangan. Tim abdimas juga melakukan analisa manajemen strategik melalui analisa peluang dan ancaman hasil kelayakan lokasi yang dipilih terhadap kelangsungan bisnis mitra.

Penentuan lokasi menggunakan *factor rating method-five likert scale* menunjukkan bahwa Tangerang kota memiliki total yang lebih baik dibandingkan dengan lokasi lainnya yaitu 3,82. Selain itu, Toko Alfin Elektronik juga harus memperhatikan beberapa aspek studi kelayakan kelayakan pengembangan bisnis agar tidak mengalami *loss profit.* Berdasarkan hasil analisis studi kelayakan bisnis, lokasi usaha baru yang dipilih mitra yaitu daerah Tangerang layak dipilih. Hasil analisis menunjukkan beberapa faktor saling berhubungan dalam peningkatan keberlangsungan bisnis.

5.2. SARAN

Tim abdimas menyarankan kepada Toko Alfin Elektronik untuk dapat memperluaskan pangsa pasarnya melalui situs jual beli seiring dengan revolusi industri dan pandemi covid 19 dengan mencari alternatif lain yang mengarah pada inovasi bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

1. Kasmir,Dr,SE,MM & Jakfar,SE,MM. (2013). *Studi Kelayakan Bisnis,* edisi revisi. Jakarta : Kencana Prenada Media Group.
2. Jumingan. (2018). *Studi kelayakan bisnis : Teori & Pembuatan Proposal Kelayakan Bisnis*. Jakarta:Bumi Aksara.
3. Utama, Louis, Oey Hannes Widjaja, Richard Andrew & Tommy Setiawan.2021. Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia, 4(1),102-107.
4. Fauzi, P. M., Chumaidiyah, E., & Suryana, N. (2019). Analisis kelayakan serta perancangan aplikasi website pada startup digital creative fotografi berdasarkan aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial. *Jurnal INTECH Teknik Industri Universitas Serang Raya*, 5(2), 60-66. https://doi.org/10.30656/intech.v5i2.1589.
5. Bismala, L. (2016). Model manajemen usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) untuk meningkatkan efektivitas usaha kecil menengah. *Jurnal Enterpreuner Dan Enterpreneurship*, 5(1), 19-26.
6. Indarto, I., & Santoso, D. (2020). Karakteristik wirausaha, karakteristik usaha dan lingkungan usaha penentu kesuksesan usaha mikro kecil dan menengah. *Jurnal Riset Ekonomi Dan Bisnis*, 13(1), 54-69. https://doi.org/10.26623/jreb.v13i1.2202
7. Lavonda, Pamela, Ignatius Roni Setyawan, Margarita Ekadjaja.(2021).Determinants of financial well-being among young workers in Jakarta during the covid-19 pandemic. *Jurnal Ekonomi*, 26(2), 295-310.
8. Hanggita, A. T. (2018). Analisis faktor pemilihan tempat usaha jasa pada UMKM di kecamatan Paciran. *Manajemen Bisnis*, 8(2), 167-176.https://doi.org/10.22219/jmb.v8i2.7069.
9. Gunawan, K. (2019). Peran studi kelayakan bisnis dalam peningkatan UMKM (studi kasus UMKM di kabupaten Kudus). *BISNIS : Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, *6*(2), 101-115.https://doi.org/10.21043/bisnis.v6i2.4715.
10. Haizer, Jay & Barry Render, C. M. (2016). Operations management: sustainability and supply chain management. Pearson, New Jearsey.
11. WWW.Wikipedia.com

12. Statistik, B. P. (2021). Jumlah Penduduk Kota Tangerang Berdasarkan Data Dinas Kependudukan dan Catatan Sipil. https://tangerangkota.bps.go.id/indicator/12/177/1/jumlah-penduduk-kota-tangerang-berdasarkan-data-dinas-kependudukan-dan-catatan-sipil.html. Diakses tanggal 7 Agustus 2021.
13. Miftahudin, H. (2021). Permintaan Produk Elektronik Melonjak Selama Pandemi. https://www.medcom.id/ekonomi/bisnis/ybDVpDpK-permintaan-produk-elektronik-melonjak-selama-pandemi. Diakses tanggal 7 September 2021.
14. KlikPajak.(2019). Pajak Usaha Perdagangan, Bagaimana Peranannya?. https://klikpajak.id/blog/berita-regulasi/peranan-pajak-usaha perdagangan/20harta%20pribadi perdagangan/#:,Ketentuan%20Tarif%20Pajak%20Perdagangan%200%2C5%25,8%20Miliar%20tetap%20Bayar%20pajak. Diakses tanggal 12 Agustus 2021.
15. Gajimu. (2021). UMP/UMK Banten. *https://gajimu.com/garmen/gaji-pekerja-garmen/gaji-minimum/ump-umk-banten*. Diakses tanggal 10 Agustus 2021.
16. KadinJakarta. (2021). Upah Minimum Provinsi atau UMP DKI Jakarta tahun 2021. https://kadinjakarta.id/KadinNews-upah-minimum-provinsi-atau-ump-dki-jakarta-tahun-2021-446--berita-view---profile.html#:~:text=Maka%20dari%20itu%2C%20Pemprov%20DKI,186%20(UMR%20Jakarta%202021). Diakses tanggal 12 Agustus 2021.
17. OLX. (2021). Disewakan: Bangunan Komersil Murah di Tangerang Kota - Kios Pasar. https://www.olx.co.id/tangerang-kota_g4000079/disewakan-bangunan-komersil_c5156/q-kios-pasar. Diakses tanggal 9 Agustus 2021
18. Rumah123. (2021). Kios mini di Medang Lestari Gading Serpong. https://www.rumah123.com/properti/tangerang/shr2886017/?utm_source=Trovit&utm_medium=CPC&utm_campaign=reguler. Diakses tanggal 14 Agustus 2021.
19. Brainwareadv. (2021). 5 Peluang Usaha di Tangerang yang Menjanjikan. http://brainwareadv.com/5-peluang-usaha-di-tangerang-yang-menjanjikan/. Diakses tanggal 22 Agustus 2021.
20. Gary, D. (2015). Manajemen Sumber Daya Manusia,14 ed. Salemba Empat, Jakarta.
21. Yusriansyah, I., & Santoso, B. (2020). Studi kelayakan bisnis pada usaha software X di PT XYZ. *JUMINTEN*, *1*(5), 97-108. https://doi.org/10.33005/juminten.v1i5.205

Lampiran 1
Materi yang disampaikan ke mitra

Banyaknya perusahaan yang semakin berkembang sehingga mempertimbangkan akan membuka cabang maupun perusahaan baru. Namun, pada kenyataannya memilih lokasi untuk sebuah usaha memerlukan beberapa pendekatan untuk meminimalisir wilayah mana yang akan dipilih sebagai lokasi yang cocok untuk membuka usaha. Berikut beberapa pendekatan yang mempengaruhi keputusan lokasi (Jay & Barry, 2015):

1. **Biaya.** Untuk menentukan biaya lokasi dibagi menjadi 2 kategori yaitu biaya berwujud (*tangible cost*) dan biaya tidak berwujud (*intangible cost*). *Tangible* cost dapat diukur melalui tenaga kerja, bahan material, pajak, biaya transportasi dan sewa toko. Sedangkan *intangible cost* dapat diukur melalui transportasi umum dan lainnya.

Keterangan	Jakarta Selatan	Tangerang Kota	Tangerang Medang
Pajak	0,5%	0,5%	0,5%,5%
Tenaga Kerja	Rp 4.416.186,-	Rp 4.230.792,-	Rp 4.230.792,-
Biaya Transportasi	Mulai Rp 20.000,-	Mulai Rp 20.000,-	Mulai Rp 20.000
Sewa Toko	Rp 42.000.000,-	Rp 50.000.000,-	Rp 27.000.000,-

2. **Kedekatan dengan pangsa pasar**. Salah satu faktor ini bermanfaat bagi pemilik usaha untuk dapat mengetahui bagaimana *demand* dan *supply* yang akan dihasilkan dan dibandingkan dengan kompetitor dalam industri yang sama. Selain itu pemilihan lokasi yang memiliki kedekatan dengan pangsa pasar lainnya juga dapat dilihat seperti angkutan umum, sekolahan, rumah sakit, transportasi, tempat makan dan lainnya.

3. Kedekatan dengan para pemasok. *Supplier* untuk bahan elektronik dan bahan mentah *service* komputer dapat dijangkau di beberapa tempat seperti pasar mangga dua square, pasar kenari mas dan lainnya. Namun, jika perusahaan membutuhkan produk dengan kapasitas yang besar maka perusahaan akan menghadapi beberapa kendala seperti biaya transportasi, resiko barang rusak, kendala pengiriman dan hal lainnya. Oleh karena itu lokasi perusahaan juga harus dekat dengan transportasi utama yang akan digunakan seperti Bandar Udara.

4. Kedekatan dengan para pesaing (kelompok).

Pengelompokkan (*clustering*) terjadi ketika sumber daya utama yang ditemukan pada lokasi tersebut. Seperti sumber daya alam, sumber daya informasi, sumber daya ventura modal dan sumber daya keterampilan.

Industri	Lokasi	Alasan untuk Pengelompokan
Elektronik dan jasa service komputer	Tangerang	UMK di Tangerang relatif tinggi. Hal ini membuat daya beli masyarakat menjadi lebih tinggi, yang membuat peluang usaha di Tangerang memiliki prospek yang bagus jika dikerjakan dengan sungguh-sungguh.

Sumber: Brainwareadv (2021).

Berdasarkan (Jay & Heizer, 2015) metode yang akan digunakan dalam mengevaluasi alternatif lokasi yaitu:

1. **Metode pemeringkatan *factor rating - five likert scale***

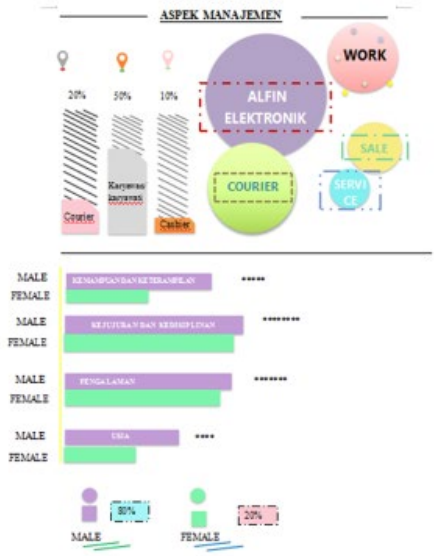
Faktor Penentu Lokasi	Bobot	Skor (1 s/d 5)	Skor (1 s/d 5)	Skor Tertimbang	Pasar Kebayoran Lama	Tangerang Medang	Tangerang Kota
		Pasar Kebayoran Lama	Tangerang Medang	Tangerang Kota			
Ketersediaan tenaga kerja dan perilaku	0,10	4	3	5	(0,10) (4) = 0,4	(0,10) (3) = 0,3	(0,10) (5) = 0,5
Struktur Pajak	0,07	3	3	3	(0,07) (3) = 0,21	(0,07) (3) = 0,21	(0,07) (3) = 0,21
Akses ke tempat umum sept. rumah sakit, angkutan umum, transportasi laut, transportasi udara dan transportasi darat	0,15	3	2	4	(0,15) (3) = 0,45	(0,15) (2) = 0,3	(0,15) (4) = 0,6
Struktur pasar dan rantai pasokan	0,11	2	2	4	(0,11) (2) = 0,22	(0,11) (2) = 0,22	(0,11) (4) = 0,44
Sewa tanah dan bangunan	0,12	4	5	3	(0,12) (4) = 0,48	(0,12) (5) = 0,6	(0,12) (3) = 0,36
Jangkauan pemasaran	0,13	4	4	4	(0,13) (4) = 0,52	(0,13) (4) = 0,52	(0,13) (4) = 0,52
Ketersediaan pengiriman	0,1	3	3	3	(0,1) (3) = 0,3	(0,1) (3) = 0,3	(0,1) (3) = 0,3
Ketersediaan informasi dan komunikasi	0,08	3	3	3	(0,08) (3) = 0,24	(0,08) (3) = 0,24	(0,08) (3) = 0,24
Tingkat UMK	0,05	5	4	4	(0,05) (5) = 0,25	(0,05) (4) = 0,2	(0,05) (4) = 0,2
Kedekatan dengan para pesaing	0,09	4	3	5	(0,09) (4) = 0,36	(0,09) (3) = 0,27	(0,09) (5) = 0,45
Total	1,00				3,43	3,16	3,82

2. Analisis Biaya Volume Lokasi

Setelah melakukan analisis menggunakan *factor rating method* untuk membandingkan perbandingan ekonomi dari setiap lokasi maka, dapat terlihat bahwa Kebayoran Lama menghasilkan total 3,43; Tangerang Medang menghasilkan total 3,16; dan skor tertinggi yaitu Tangerang Kota dengan total 3,82. Dari hasil tersebut dapat terlihat bahwa tempat yang paling strategis setelah melakukan analisis terhadap biaya dan beberapa faktor lainnya adalah Tangerang Kota. Bobot tertinggi yang dimiliki salah satu faktor penentu lokasi di Tangerang Kota yaitu akses ke tempat umum yang memiliki skor 4 dan lebih tinggi dibandingkan tempat lainnya (Kebayoran Lama dan Tangerang Medang), serta menunjukan tempat tersebut mudah untuk diakses dan strategis untuk berbisnis.

ASPEK MANAJEMEN

Alfin Elektronik bergerak dalam usaha dagang khususnya dalam bidang alat listrik dan jasa service komputer dengan tujuan ingin memberikan produk yang unggul bagi konsumen. Namun, untuk mencapai tujuan dari Alfin Elektronik dibutuhkannya sumber daya manusia agar semua rencana yang sudah tersusun dapat terlaksana dengan baik dan teratur (Garry, 2015). Alfin Elektronik dapat memanfaatkan penyampaian melalui media sosial untuk meningkatkan jangkauan pemasangan iklan mengenai lowongan kerja yang disediakan.



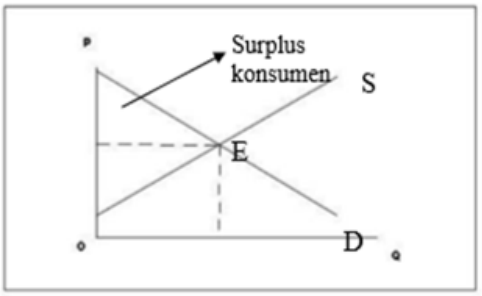
Gambar 1. Ilustrasi Aspek Manajemen

ASPEK EKONOMI

Aspek ekonomi ini menitikberatkan pada pendekatan makro dengan melihat kegiatan usaha dari segi perekonomian secara keseluruhan atau biasanya disebut dengan *The Economic Return* usaha. Sebagaimana implikasi Alfin Elektronik terhadap perekonomian di Indonesia yaitu dengan adanya Alfin Elektronik diharapkan dapat membantu mengurangi jumlah pengangguran yang ada di Indonesia karena terciptanya lapangan baru dan memberikan penawaran baru bagi konsumen dengan kualitas yang unggul. Selain itu, Alfin Elektronik juga dapat bekerja sama dengan layanan pengiriman ke luar DKI Jakarta yaitu dengan JNE, TIKI, J&T, Sicepat dan jasa pengiriman lainnya.

Pembukaan *online store* juga dapat melalui beberapa e-commerce yang sudah tersedia seperti Shopee, Tokopedia, Blibli.com, Bukalapak atau e-commerce lainnya. *Online store* ini juga dapat menambah permintaan serta pemasukan bagi Alfin Elektronik sehingga tidak hanya memfokuskan pemasukan dari *offline store* saja.

Dalam aspek ekonomi juga ada 2 konsep surplus yang dapat diperhatikan, sebagai berikut:

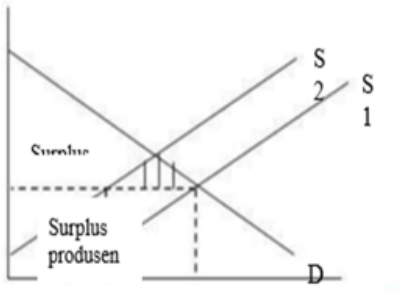


Keterangan:

P : *Price* / biaya
Q : *Quantity* / kuantitas
E : *Equilibrium* / keseimbangan
D : *Demand* / Permintaan
S : *Supply* / Penawaran

1. Konsep Surplus Konsumen

Terjadi ketika adanya penurunan harga oleh konsumen sehingga terjadinya surplus konsumen. Contohnya Alfin Elektronik menjual 1 buah lampu dengan harga Rp 10.000,00 namun, konsumen menawar harga lampu tersebut menjadi Rp 7.000,00 sehingga konsumen mengalami surplus sebesar Rp 3.000,00.



Keterangan:

P : *Price* / biaya

Q : *Quantity* / kuantitas

E : *Equilibrium* / keseimbangan

D : *Demand* / Permintaan

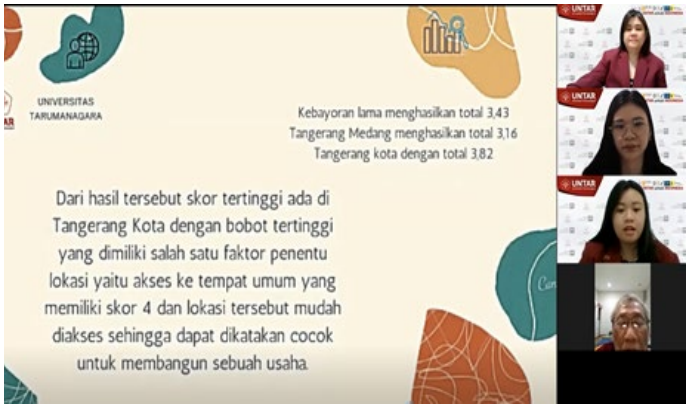
S : *Supply* / Penawaran

1. Konsep Surplus Produsen

Terjadi ketika adanya perbedaan harga yang dirasakan oleh produsen dari konsumen sehingga terjadinya surplus produsen. Selain itu, apabila terjadinya pertambahan produksi maka kurva penawaran akan bergeser ke kanan dan perpotongan kurva penawaran baru dengan permintaan akan berada pada titik kesimbangan yang baru. Contohnya Alfin Elektronik menyediakan jasa service komputer dengan harga sebesar Rp 300.000,00 untuk perbaikan kerusakan mesin, namun konsumen menargetkan harga untuk perbaikan kerusakan mesin sebesar Rp 400.000,00. Sehingga Alfin Elektronik mengalami surplus sebesar Rp 100.000,00.

Lampiran 2
Foto-Foto Kegiatan dan Video

Foto-Foto Kegiatan



Link Video :

https://drive.google.com/file/d/1zl9WU9c9j47Kyc4vV5Vtj5DGe2bn9CNo/view?usp=sharing

https://drive.google.com/file/d/14I3lsmpdLOwUkl6Bm4_2yL30KsOXWl0R/view?usp=sharing

Lampiran 3
Luaran Wajib

ABDIMAS

STUDI KELAYAKAN PENGEMBANGAN BISNIS UMKM DI MASA PANDEMI COVID 19

Margarita Ekadjaja[1*], Clarita Tanzaretha[2]dan Missy Salim[3]

[1*] Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara, Jakarta

Email:margaritae@fe.untar.ac.id*

[2] Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara, Jakarta

Email: clarita.115180130@stu.untar.ac.id

[3]Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara, Jakarta

Email: missy.115180129@stu.untar.ac.id

ABSTRACT

The purpose of Community Service activities is to analyze the feasibility of new business locations for business development through a business feasibility study. Alfin Electronic Shop is an MSME located in the Kebayoran Lama Market with business activities in the sale of electronic equipment, servicing of electronic equipment and computers. The implementation of Community Activity Restrictions as a government effort to overcome the covid 19 pandemic, there is no direct interaction between sellers or service providers with customers so that income decreases. Partner seeks to expand its market share in the Tangerang area and its surroundings to increase revenue. The location selection was carried out using a factor weighting method with the highest total score in the Tangerang City area. The method of implementing community service activities is based on the stages of business feasibility study solutions and strategic management solutions. Solutions in business feasibility studies include market aspects, technical aspects, management aspects, economic aspects, and financial aspects. The results of the analysis of these five aspects indicate that the Tangerang area is suitable for partner business development. Solutions to strategic management are carried out through analysis of opportunities and threats to the sustainability of the partner's business in the Tangerang City area. Along with the industrial revolution and the Covid 19 pandemic, partners can market their business through buying and selling sites that lead to business innovation.

Keywords: market aspect, technical aspect, management aspect, economic aspect, financial aspect

ABSTRAK

Tujuan kegiatan PKM adalah menganalisa kelayakan lokasi pengembangan bisnis melalui studi kelayakan bisnis. Toko Alfin Elektronik merupakan UMKM yang berlokasi di Pasar Kebayoran Lama dengan kegiatan usaha dibidang penjualan peralatan elektronik, servis peralatan elektronik dan komputer. Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat sebagai usaha pemerintah mengatasi pandemi covid 19, menyebabkan tidak adanya interaksi penjual atau pemberi jasa dengan pelanggan secara langsung sehingga pendapatan menurun. Mitra berupaya memperluas pangsa pasarnya di wilayah Tangerang untuk meningkatkan pendapatan. Pemilihan lokasi dilakukan menggunakan metode pembobotan faktor dengan total skor tertinggi wilayah Tangerang Kota. Metode pelaksanaan kegiatan PKM didasarkan pada tahapan solusi studi kelayakan bisnis dan solusi manajemen strategik. Solusi pada

studi kelayakan bisnis meliputi aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen, aspek ekonomi, dan aspek keuangan. Hasil analisa ke lima aspek tersebut menunjukkan bahwa wilayah Tangerang layak untuk pengembangan usaha mitra. Solusi pada manajemen strategik dilakukan melalui analisa peluang dan ancaman terhadap keberlangsungan bisnis mitra di wilayah Tangerang Kota. Seiring revolusi industri dan pandemi Covid 19, mitra juga dapat memasarkan bisnisnya melalui situs jual beli yang mengarah pada inovasi bisnis.

Kata kunci: aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen, aspek ekonomi, aspek keuangan

1. PENDAHULUAN

Keberhasilan suatu bisnis diukur dari besarnya keuntungan yang diperoleh, kemampuan untuk berkembang dan berkelanjutan. Dalam pencapaian hal tersebut dibutuhkan *skill* pembisnis dalam menganalisa kelayakan bisnis yang telah direncanakan. Menurut Kasmir & Jakfar (2013), studi kelayakan bisnis merupakan kegiatan untuk menganalisa kelayakan suatu bisnis atau proyek investasi jangka panjang. Tujuan perlu dilakukan pengujian kelayakan suatu bisnis/proyek adalah untuk menghindari risiko kerugian dan mempertahankan keberlangsungan bisnis tersebut.

Menurut Jumingan (2018), proses menilai kelayakan suatu bisnis dibutuhkan beberapa tahapan analisis data, yaitu : analisis pasar, analisis teknis, analisis sosial ekonomi, dan analisis keuangan. Kriteria untuk penilaian kelayakan dapat dilakukan melalui skor pembobotan dan pendekatan matematika. Analisis pasar merupakan analisa yang terkait dengan perilaku konsumen untuk membeli barang/jasa dan target pangsa pasar (Utama, *et al.,* 2021).

Analisis pasar ini bertujuan untuk merencanakan volume penjualan, analisis persaingan, dan perencanaan strategi memasarkan barang/jasa yang ditawarkan (Fauzi *et al*., 2019). Menurut Fauzi *et al*.(2019), analisis teknis merupakan analisia terkait dengan pengembangan suatu bisnis dalam hal penentuan tempat, penentuan layout, pemilihan teknologi yang dipakai dalam bisnis dengan tujuan mengurangi risiko kegagalan bisnis. Analisis manajemen menurut Bismala (2016) merupakan analisa dari kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan suatu bisnis.

Aspek sosial ekonomi terkait dengan dampak masyarakat pada saat bisnis dijalankan. Hasil penelitian Indarto & Santoso (2020) menunjukkan bahwa lingkungan usaha memoderasi pengaruh sifat swabisnis terhadap kesuksesan bisnis UMKM. Tahapan analisis data terakhir dalam penilaian kelayakan bisnis adalah analisis pada aspek keuangan. Pada aspek keuangan dilakukan penilaian seluruh estimasi biaya terkait dengan studi kelayakan bisnis.

Mitra pada kegiatan pengabdian masyarakat adalah Toko Alfin Elektronik. Kegiatan usahanya dibidang penjualan peralatan elektronik, jasa perbaikan peralatan elektronik dan komputer. Toko Alfin Elektronik merupakan UMKM dengan pangsa pasar masyarakat menengah dan bawah. Tempat usaha mitra di Pasar Kebayoran Lama, Jakarta Selatan dapat dilihat pada Gambar 1.

Tempat kegiatan usaha mitra

Gambar 1. Tempat kegiatan usaha mitra

Pada saat terjadi pandemi Covid 19 membuka peluang mitra untuk mengembangkan usahanya karena kebutuhan akan peralatan elektronik dan jasa perbaikan komputer meningkat, karena berkurangnya aktivitas masyarakat keluar rumah, sehingga kebutuhan masyarakat untuk hiburan dan perangkat komputer untuk bekerja dari rumah meningkat. Namun seiring dengan adanya PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) yang merupakan usaha pemerintah mengatasi pandemi covid 19, menyebabkan tidak adanya interaksi penjual atau pemberi jasa dengan pelanggan secara langsung. Fenonema ini menyebabkan Toko Alfin Elektronik berinisiatif melakukan usaha terobosan untuk mengatasi hal tersebut, mitra mencoba beberapa upaya diantaranya mencari pangsa pasar baru melalui analisa kemungkinan pembukaan tempat usaha baru atau metode bisnis cara lain yang sesuai dengan situasi pandemi saat ini. Berdasarkan hal tersebut maka tim abdimas memberikan solusi kepada mitra untuk melakukan studi kelayakan bisnis dalam pengembangan bisnis yang dilakukan. Luaran kegiatan PKM ini dipublikasikan pada SENAPENMAS 2021 di Universitas Tarumanagara.

Kegiatan PKM ini merupakan implikasi hasil penelitian dari tim abdimas mengenai faktor-faktor penentu kesejahteraan keuangan selama Covid 19 (Lavonda, *et al*, 2021) dalam membantu mitra menangani masalah merencanakan investasi jangka panjang dengan tujuan peningkatan kesejahteraan keuangan. Hasil penelitian Lavonda, *et al* (2021) menunjukkan bahwa perilaku keuangan dan literasi keuangan tidak hanya mempengaruhi individu dalam pengelolaan dan pemecahan masalah keuangan, tetapi juga berimplikasi pada kemampuan individu untuk membuat keputusan keuangan pribadi terkait dengan investasi, tabungan, dan risiko keuangan lainnya.

Dengan memiliki literasi keuangan yang baik, mitra dapat merencanakan peningkatan pendapatannya melalui investasi yang dilakukan dengan menambah tempat usaha. Tim abdimas membantu mitra untuk menganalisa langkah investasi yang dipilih dan teknik-teknik pemilihan tempat sebagai pertimbangan mitra dalam membuat keputusan penambahan tempat usaha baru berdasarkan literasi-literasi yang diketahui.

Dalam membantu mitra menganalisa pemilihan tempat usaha baru, tim abdimas mengacu pada hasil penelitian Hanggita (2018) yang melakukan analisis faktor pemilihan tempat usaha jasa pada UMKM dan hasil penelitian Gunawan (2019) yang menunjukkan bahwa peran studi kelayakan bisnis dalam peningkatan UMKM sangatlah signifikan. Tim abdimas merumuskan

masalah untuk mencari solusi permasalahan mitra sebagai berikut: (1) Apakah tempat usaha yang dipilih layak? (2)Apakah peluang dan ancaman tempat usaha yang dipilih terhadap kelangsungan bisnis mitra ?

2. Metode pelaksanaan pkm

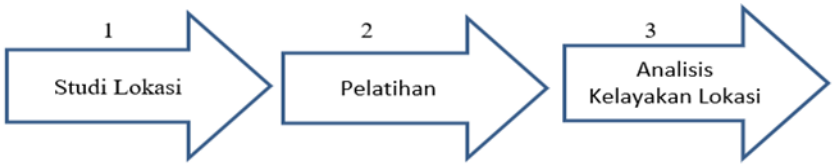
Setiap pengusaha menginginkan bisnisnya terus berkembang dan semakin banyak konsumen membeli produk atau jasa yang ditawarkan untuk memperoleh keuntungan. Salah satu rencana mitra untuk mengembangkan bisnisnya adalah dengan membuka tempat usaha baru di wilayah Tangerang dan sekitarnya, yaitu Tangerang Kota atau Tangerang Medang. Namun untuk menghindari risiko kerugian dan memaksimalkan keuntungan, maka mitra harus melakukan studi kelayakan bisnis akan tempat usaha baru yang dipilih.

Pelaksanaan kegiatan PKM ini terbagi menjadi dua tahapan, yaitu tahapan solusi studi kelayakan bisnis yaitu untuk menganalisa kelayakan tempat usaha baru dan tahapan solusi manajemen strategik untuk keberlangsungan bisnis mitra.

Tahapan solusi studi kelayakan bisnis

Pada tahapan ini, solusi permasalahan yang dilakukan tim abdimas terlihat pada Gambar 2.

Tahap pertama, tim abdimas membantu mitra mengumpulkan data-data terkait dalam menganalisis kelayakan tempat usaha baru mitra di Tangerang. Kemudian melakukan studi kelayakan bisnis mitra berdasarkan data primer yang diperoleh dari hasil kuesioner melalui

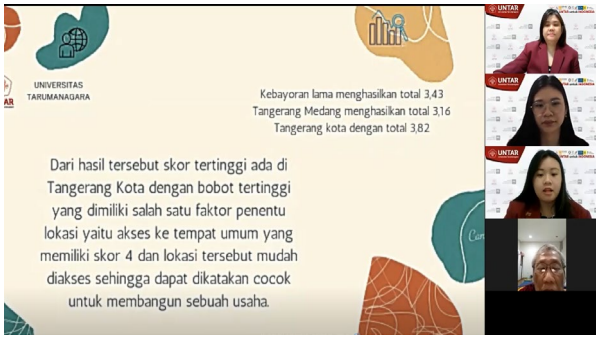


google form dan data sekunder yang diperoleh dari BPS Statistik.

Gambar 2. Tahapan solusi studi kelayakan bisnis

Tahap kedua, tim abdimas membantu menambah wawasan mitra dengan memberikan pelatihan dengan tema "Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis UMKM" (Gambar 3). Pelatihan dikemas dalam bentuk webinar melalui aplikasi zoom. Materi yang dibahas dalam webinar terkait dengan faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam pemilihan tempat usaha seperti kemudahan mengakses tempat, visibilitas tempat, dan lingkungan sekitar. Dalam webinar juga akan dibahas beberapa metode yang dipakai dalam penilaian kelayakan lokasi sesuai bidang usaha mitra didasarkan pada aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen, aspek ekonomi, dan aspek keuangan, Target yang diharapkan setelah pelatihan diberikan adalah pemilik dapat meninjau kelayakan tempat usaha baru berdasarkan hasil analisis studi kelayakan bisnis yang dilakukan oleh tim abdimas.

Tahap ketiga, Tim abdimas melakukan analisis kelayakan tempat usaha baru yang dipilih mitra dan selanjutnya mendiskusikan hasil temuan analisis kepada pimpinan mitra secara daring (Gambar 4).



Gambar 4. Tim abdimas berdiskusi dengan mitra

Tahapan solusi manajemen strategik

Pada tahapan ini, tim abdimas melakukan analisa peluang, ancaman, dan solusi bisnis kepada Toko Alfin Elektronik pada tempat usaha baru yang dipilih.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan PKM mendapat sambutan baik dari pimpinan Toko Alfin Elektronik. Hal ini dibuktikan dengan partisipasi mitra yang bersedia menerima tim abdimas dan memberikan informasi yang dibutuhkan dan terbuka untuk mendiskusikan segala tantangan dan kesulitan yang dihadapi.

Dalam kegiatan PKM ini, tim abdimas melakukan studi kelayakan dari pengembangan bisnis yang akan dilakukan oleh Toko Alfin Elektronik. Metode yang digunakan dalam mengevaluasi alternatif lokasi baru menggunakan metode pemeringkatan *factor rating - five likert scale* (Haizer & Barry, 2016). Metode ini dilakukan pembobotan faktor penentu lokasi dan faktor utama penentu lokasi diberikan bobot tertinggi selanjutnya dilakukan skoring dari masing-masing faktor penentu lokasi.

Tabel 1. Penentuan lokasi menggunakan metode *factor rating- five likert scale*

Faktor Penentu Lokasi	Bobot	Skor (1 s/d 5)	Skor (1 s/d 5)	Skor Tertimbang	Pasar Kebayoran Lama	Tangerang Medang	Tangerang Kota
		Pasar Kebayoran Lama	Tangerang Medang	Tangerang Kota			
Ketersediaan tenaga kerja (Heizer&Barry, 2016).	0,10	4	3	5	(0,10) (4) = 0,4	(0,10) (3) = 0,3	(0,10) (5) = 0,5
Struktur pajak (Heizer & Barry, 2016).	0,07	3	3	3	(0,07) (3) = 0,21	(0,07) (3) = 0,21	(0,07) (3) = 0,21
Akses ke tempat umum dan transportasi yang tersedia (Del, 2017)	0,15	3	2	4	(0,15) (3) = 0,45	(0,15) (2) = 0,3	(0,15) (4) = 0,6
Struktur pasar dan rantai pasokan (Alcácer & Chung, 2007)	0,11	2	2	4	(0,11) (2) = 0,22	(0,11) (2) = 0,22	(0,11) (4) = 0,44
Sewa tanah dan bangunan (Heizer & Barry, 2016).	0,12	4	5	3	(0,12) (4) = 0,48	(0,12) (5) = 0,6	(0,12) (3) = 0,36
Jangkauan pemasaran (Heizer & Barry, 2016).	0,13	4	4	4	(0,13) (4) = 0,52	(0,13) (4) = 0,52	(0,13) (4) = 0,52
Ketersediaan pengiriman (Im & Hong, 2019)	0,1	3	3	3	(0,1) (3) = 0,3	(0,1) (3) = 0,3	(0,1) (3) = 0,3
Ketersediaan informasi dan komunikasi (Heizer & Barry, 2016).	0,08	3	3	3	(0,08) (3) = 0,24	(0,08) (3) = 0,24	(0,08) (3) = 0,24
Tingkat UMK (Heizer & Barry, 2016).	0,05	5	4	4	(0,05) (5) = 0,25	(0,05) (4) = 0,2	(0,05) (4) = 0,2
Kedekatan dengan para pesaing (kelompok) (Heizer & Barry, 2016).	0,09	4	3	5	(0,09) (4) = 0,36	(0,09) (3) = 0,27	(0,09) (5) = 0,45
Total	1,00				3,43	3,16	3,82

Sumber : Hasil olah data penulis (2021)

Setelah melakukan analisis menggunakan *factor rating method* setiap lokasi (Tabel 1) maka dapat terlihat bahwa skor tertinggi yaitu Tangerang Kota dengan total 3,82. Dari hasil tersebut dapat terlihat bahwa tempat yang paling strategis setelah melakukan analisis terhadap biaya dan beberapa faktor lainnya adalah Tangerang Kota. Bobot tertinggi yang dimiliki salah satu faktor penentu lokasi di Tangerang Kota yaitu akses ke tempat umum yang memiliki skor 4 dan lebih tinggi dibandingkan tempat lainnya (Kebayoran Lama dan Tangerang Medang), serta menunjukkan tempat tersebut mudah untuk di akses dan strategis untuk berbisnis.

Studi kelayakan bisnis ditinjau dari aspek pasar

Tangerang merupakan sebuah kota dengan perkembangan pendidikan dan teknologi yang sangat padat, dengan jumlah penduduk pada tahun 2021 sebanyak 1.853.462 jiwa (wikipedia.com) dengan jumlah usia produktif sebanyak 70% (Statistik, 2021). Berdasarkan data usia produktif sebanyak 1.297.423 jiwa (70% x 1.853.462 jiwa) dan selama PPKM diperkirakan jumlah elektronik (komputer, HP, dll) yang rusak sebesar 1% dari pengguna peralatan elektronik setiap harinya. Dengan biaya servis sebesar Rp 50.000 per unit maka dapat diperkirakan jumlah pendapatan yang diperoleh setiap bulan dari jasa servis peralatan elektronik sebanyak Rp 50.000 x 1.297.423 x 1% x 30 hari = Rp 19.461.351.000. Menurut Miftahudin (2021) bahwa industri komputer dan barang elektronik meningkat pesat selama masa pandemi Covid-19, sehingga banyak toko ritel elektronik mencari lokasi yang terintegrasi perkantoran dan perumahan untuk pemenuhan kebutuhan produk elektronik. Berdasarkan data-data tersebut disimpulkan studi kelayakan bisnis jasa servis peralatan elektronik yang berlokasi di wilayah Tangerang sangatlah layak untuk dikembangkan.

Studi kelayakan bisnis ditinjau dari aspek teknis

Analisa aspek teknis berkaitan dengna pemilihan lokasi usaha, peralatan, dan alat-alat lainnya yang berkaitan dengan peralatan elektronik dan komputer. Pada kenyataannya memilih lokasi untuk sebuah usaha memerlukan beberapa pendekatan untuk meminimalisir wilayah mana yang akan dipilih sebagai lokasi yang cocok untuk membuka usaha. Berikut beberapa pendekatan yang mempengaruhi keputusan lokasi : (Haizer & Barry, 2016)

9. Biaya penentuan lokasi dibagi menjadi 2 kategori yaitu *tangible cost* dan *intangible cost*. *Tangible* cost dapat diukur melalui tenaga kerja, bahan material, pajak, biaya transportasi dan sewa toko. Sedangkan *intangible cost* dapat diukur melalui transportasi umum dan lainnya. Hasil perbandingan estimasi biaya dari lokasi usaha Toko Alfin Elektronik saat ini di Jakarta Selatan dengan estimasi biaya dari lokasi usaha pilihan terlihat bahwa estimasi biaya di daerah Tangerang Medang paling murah dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Perbandingan estimasi biaya berdasarkan lokasi

Keterangan	Jakarta Selatan	Tangerang Kota	Tangerang Medang
Biaya pajak	0,5%	0,5%	0,5%
Biaya tenaga kerja	Rp 4.416.186,-	Rp 4.230.792,-	Rp 4.230.792,-
Biaya transportasi	Mulai Rp 20.000,-	Mulai Rp 20.000,-	Mulai Rp 20.000,-
Biaya sewa toko	Rp 42.000.000,-	Rp 50.000.000,-	Rp 27.000.000,-

Sumber: Klikpajak, gajimu, kadinjakarta, OLX dan rumah123 (2021)

10. Kedekatan dengan pasar. Merupakan faktor yang bermanfaat bagi pemilik usaha untuk dapat mengetahui bagaimana *demand* dan *supply* yang akan dihasilkan dan dibandingkan dengan kompetitor dalam industri yang sama. Selain itu pemilihan lokasi yang memiliki kedekatan dengan pangsa pasar lainnya juga dapat dilihat seperti angkutan umum, sekolahan, rumah sakit, transportasi, tempat makan dan lainnya.
11. Kedekatan dengan para pemasok. *Supplier* untuk bahan elektronik dan bahan mentah servis komputer dapat dijangkau di beberapa tempat seperti Pasar Mangga Dua Square, Pasar Kenari Mas dan lainnya. Namun, jika perusahaan membutuhkan produk dengan kapasitas yang besar maka perusahaan akan menghadapi beberapa kendala seperti biaya transportasi dan kendala pengiriman. Oleh karena itu, lokasi perusahaan juga harus dekat dengan transportasi utama yang akan digunakan seperti bandar udara.
12. Kedekatan dengan para pesaing. Pengelompokkan (*clustering*) para pesaing terjadi ketika sumber daya utama yang ditemukan pada lokasi tersebut, seperti sumber daya alam, sumber daya informasi, sumber daya ventura modal dan sumber daya keterampilan. Berdasarkan analisa kedekatan dengan para pesaing terhadap lokasi baru Toko Alfin Elektronik yang dipilih, UMK di wilayah Tangerang relatif tinggi. Hal ini membuat daya beli masyarakat menjadi lebih tinggi, yang membuat peluang usaha di Tangerang memiliki prospek yang bagus jika dikerjakan dengan sungguh-sungguh (Brainwareadv, 2021).

Studi kelayakan bisnis ditinjau dari aspek manajemen

Toko Alfin Elektronik bergerak dalam usaha dagang khususnya dalam bidang alat listrik dan jasa servis peralatan elektronik dengan tujuan ingin memberikan produk yang unggul bagi konsumen. Namun, untuk mencapai tujuan dari Toko Alfin Elektronik dibutuhkannya sumber daya manusia agar semua rencana yang sudah tersusun dapat terlaksana dengan baik dan teratur (Gary, 2015). Sehingga Toko Alfin Elektronik membutuhkan struktur organisasi dalam bisnisnya dengan *job description* sesuai dengan kemampuan dari masing-masing karyawan di Toko Alfin Elektronik. Dalam memenuhi tenaga kerja yang diperlukan maka Toko Alfin Elektronik dapat memanfaatkan penyampaian melalui media sosial untuk meningkatkan jangkauan pemasangan

iklan mengenai lowongan kerja yang disediakan. Ilustrasi aspek manajemen terlihat dimana pimpinan Toko Alfin Elektronik terus memantau dan mengawasi jalannya usaha lancar atau tidak. Mayoritas karyawan yang dibutuhkan Toko Alfin Elektronik yaitu berjenis kelamin laki-laki sebanyak dua orang sebagai kurir dan satu orang sebagai teknisi servis peralatan elektronik/komputer. Minoritas karyawan yang dibutuhkan Toko Alfin Elektronik yaitu berjenis kelamin perempuan dengan deskripsi pekerjaan sebanyak satu orang sebagai kasir dan satu orang sebagai admin untuk pendataan keluar masuknya produk.

Studi kelayakan bisnis ditinjau dari aspek ekonomi

Aspek ekonomi dalam menganalisa keberlangsungan usaha dari Toko Alfin Elektronik perlu dilakukan dengan tujuan untuk memperhatikan manfaat dan apa saja yang akan dilakukan dan dipertanggungjawabkan oleh semua pihak maupun perusahaan terlibat itu sendiri (Yusriansyah & Santoso, 2020). Aspek ekonomi ini menitikberatkan pada pendekatan makro dengan melihat kegiatan usaha dari segi perekonomian secara keseluruhan atau biasanya disebut dengan *The Economic Return* usaha. Sebagaimana implikasi Toko Alfin Elektronik terhadap perekonomian di Indonesia yaitu dengan adanya Toko Alfin Elektronik diharapkan dapat membantu mengurangi jumlah pengangguran yang ada di Indonesia karena terciptanya lapangan baru dan memberikan penawaran baru bagi konsumen dengan kualitas yang unggul.

Toko Alfin Elektronik dapat bekerja sama dengan layanan pengiriman ke luar DKI Jakarta yaitu dengan JNE, TIKI, J&T, Sicepat dan jasa pengiriman lainnya. Tujuan kerjasama agar dapat membantu peningkatan pertumbuhan perekonomian di Indonesia khususnya pada sektor usaha dagang. Hal ini dilakukan selain menambah pemasukan terhadap satu sama lain juga dapat membangun relasi antar sesama khususnya dalam dunia bisnis.

Selain itu, Toko Alfin Elektronik juga dapat melakukan pembukaan toko *online* mengingat kondisi sekarang yang mengalami Pandemi Covid-19. Pembukaan *online store* juga dapat melalui beberapa *e-commerce* yang sudah tersedia seperti Shopee, Tokopedia, Blibli.com, Bukalapak atau *e-commerce* lainnya. *Online store* ini juga dapat menambah permintaan serta pemasukan bagi Toko Alfin Elektronik sehingga tidak hanya memfokuskan pemasukan dari *offline store* saja.

Studi kelayakan bisnis ditinjau dari aspek keuangan

Studi ini menganalisa kelayakan bisnis ditinjau dari struktur keuangan yang merupakan sumber dana terhadap biaya modal suatu bisnis. Faktor-faktor yang perlu diperhatikan dalam aspek keuangan meliputi manajemen kas, strategi jangka panjang, prioritas pengeluaran, dan penentuan target (Martini*, et al*, 2018). Dalam analisa aspek keuangan, tim abdimas memproyeksikan keuangan Toko Alfin Elektronik di lokasi Tangerang Kota pada tiga situasi, yaitu bisnis lancar,

bisnis memadai, bisnis tidak lancar. Hasil menunjukkan dari ketiga kategori situasi jika mitra menjalankan bisnisnya di wilayah Tangerang dapat memberikan keuntungan (Tabel 3).

Tabel 3. Hasil analisa aspek keuangan

Situasi	Payback Period	NPV	ROI
Bisnis lancar	2 tahun 7 bulan	Rp 1.042.602.924	50,67%
Bisnis memadai	2 tahun 9 bulan	Rp 750.100.155	42,49%
Bisnis tidak lancar	3 tahun 4 bulan	Rp 298.286.174	22,71%

Sumber : Hasil olah data penulis (2021)

Analisa manajemen strategik

Dalam hal ini, tim abdimas menganalisa peluang dan ancaman hasil kelayakan lokasi yaitu wilayah Tangerang Kota terhadap kelangsungan bisnis mitra. Hasil analisa peluang : (1) Akses ke tempat umum di lokasi baru (Tangerang Kota) lebih baik dibandingkan dengan lokasi lama (Pasar Kebayoran Lama). (2) Tingkat Ketersediaan tenaga kerja peluangnya lebih banyak dimana tingkat pengangguran dan sudah pernah bekerja lebih banyak di Tangerang dibandingkan Kebayoran Lama (Statistik, 2021). (3) Struktur pasar dan rantai pasokan lebih mudah diakses. (4) Ketersediaan pengiriman yang menjangkau. (5) Minimnya biaya pengiriman terhadap lokasi baru dibandingkan dengan lokasi yang lama, karena jarak tempuh yang cukup berbeda jauh.

Hasil analisa ancaman: (1) Munculnya pesaing dalam ranah bisnis yang sama dan menawarkan produk lebih murah dibandingkan Toko Alfin Elektronik, namun kualitas yang didapatkan jelas berbeda sehingga Toko Alfin Elektronik harus memiliki strategi yang tepat untuk mempertahankan pangsa pasar. (2) Beredarnya barang tiruan yang menyerupai peralatan elektronik dengan harga dan jangkauan yang lebih luas. (3) Meningkatnya indeks gaji untuk karyawan sehingga toko akan menaikan harga untuk menutupi kemiringan margin yang didapatkan dengan harga gaji yang akan terus bertambah naik. (4) Kurangnya inovasi yang diberikan oleh toko terhadap konsumen, seperti contoh beberapa produk baru yang banyak bermunculan namun toko tidak memasarkan produk tersebut. Dalam hal ini tim abdimas memberikan solusi bisnis kepada mitra Toko Alfin Elektronik untuk memperluas bisnis melalui *e-commerce*, mencari pemasok lain sebagai alternatif pilihan pemasok agar tersedianya produk yang berbeda sehingga toko mendapatkan inovasi yang lebih banyak untuk produk elektronik dan dapat menarik perhatian konsumen.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Mitra dalam kegiatan PKM adalah UMKM Toko Alfin Elektronik dengan kegiatan usaha dibidang penjualan peralatan elektronik, jasa perbaikan peralatan elektronik dan komputer. Menurut Miftahudin (2021) bahwa industri komputer dan barang elektronik meningkat pesat selama masa pandemi Covid-19, sehingga banyak toko ritel elektronik mencari lokasi yang terintegrasi perkantoran dan perumahan untuk pemenuhan kebutuhan produk elektronik. Namun, pemberlakuan PPKM oleh pemerintah untuk mengatasi pandemi covid 19 menyebabkan tidak adanya interaksi penjual atau pemberi jasa dengan pelanggan secara langsung.

Toko Alfin Elektronik berinisiatif mencari pangsa pasar baru melalui analisa kemungkinan pembukaan tempat usaha baru atau metode bisnis cara lain yang sesuai dengan situasi pandemi saat ini. Lokasi pengembangan usaha baru yang dipilih mitra adalah wilayah Tangerang dan sekitarnya, yaitu Tangerang Kota atau Tangerang Medang. Sebagai solusi dari permasalahan, tim abdimas memberikan pelatihan kepada mitra mengenai studi kelayakan bisnis dan menganalisa kelayakan lokasi dilihat dari aspek pasar, aspek teknis, aspek manajemen, aspek ekonomi, dan aspek keuangan. Tim abdimas juga melakukan analisa manajemen strategik melalui analisa peluang dan ancaman hasil kelayakan lokasi yang dipilih terhadap kelangsungan bisnis mitra.

Penentuan lokasi menggunakan *factor rating method-five likert scale* menunjukkan bahwa Tangerang kota memiliki total yang lebih baik dibandingkan dengan lokasi lainnya yaitu 3,82. Selain itu, Toko Alfin Elektronik juga harus memperhatikan beberapa aspek studi kelayakan kelayakan pengembangan bisnis agar tidak mengalami *loss profit.* Berdasarkan hasil analisis studi kelayakan bisnis, lokasi usaha baru yang dipilih mitra yaitu daerah Tangerang layak dipilih. Hasil analisis menunjukkan beberapa faktor saling berhubungan dalam peningkatan keberlangsungan bisnis.

Tim abdimas menyarankan kepada Toko Alfin Elektronik untuk dapat memperluaskan pangsa pasarnya melalui situs jual beli seiring dengan revolusi industri dan pandemi covid 19 dengan mencari alternatif lain yang mengarah pada inovasi bisnis.

Ucapan Terima Kasih

Terima kasih kepada LPPM UNTAR yang telah memfasilitasi seluruh kegiatan PKM dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat Periode II Tahun Anggaran 2021 Nomor : 1181-Int-KLPPM/UNTAR/IX/2021 ini dan kepada FEB UNTAR yang telah membantu dalam administrasi kegiatan abdimas. Terima kasih kepada Bapak Handry selaku pimpinan Toko Alfin Elektronik yang telah memberikan izin untuk pelaksanaan kegiatan PKM.

REFERENSI

Alcácer, J., & Chung, W. (2007). Location strategies and knowledge spillovers. *Management Science, 53(5)*, 760–776. https://doi.org/10.1287/mnsc.1060.0637.

Bismala, L. (2016). Model manajemen usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) untuk meningkatkan efektivitas usaha kecil menengah. *Jurnal enterpreuner dan enterpreneurship*, *5(1)*, 19-26. https://doi.org/10.37715/jee.v5i1.383.

Brainwareadv. (2021). 5 Peluang Usaha di Tangerang yang Menjanjikan. http://brainwareadv.com/5-peluang-usaha-di-tangerang-yang-menjanjikan/. Diakses tanggal 22 Agustus 2021.

Del Angel, R. (2017). A quality of life index of mexican cities: An equalizing difference approach. *EconoQuantum, 14(1)*, 73-98. https://doi.org/10.18381/eq.v14i1.6542.

Fauzi, P. M., Chumaidiyah, E., & Suryana, N. (2019). Analisis kelayakan serta perancangan

aplikasi website pada startup digital creative fotografi berdasarkan aspek pasar, aspek teknis, dan aspek finansial. *Jurnal INTECH teknik industri Universitas Serang Raya*, *5(2)*, 60-66. https://doi.org/10.30656/intech.v5i2.1589

Gajimu. (2021). UMP/UMK Banten. *https://gajimu.com/garmen/gaji-pekerja-garmen/gaji-minimum/ump-umk-banten*. Diakses tanggal 10 Agustus 2021.

Gary, D. (2015). Manajemen Sumber Daya Manusia,14 ed. Salemba Empat, Jakarta.

Gunawan, K. (2019). Peran studi kelayakan bisnis dalam peningkatan UMKM (studi kasus UMKM di Kabupaten Kudus). *BISNIS : Jurnal bisnis dan manajemen Islam*, *6*(2). 101-115.https://doi.org/10.21043/bisnis.v6i2.4715

Hanggita, A. T. (2018). Analisis faktor pemilihan lokasi usaha jasa pada UMKM di Kecamatan Paciran. *Manajemen bisnis*, *8*(2), 167-176. https://doi.org/10.22219/jmb.v8i2.7069.

Im, J., & Hong, S. H. (2019). "Local amenities and geographic disparity in population and industry distribution in Korea". International Symposia in Economic Theory and Econometrics, 26, 54–68. https://doi.org/10.1108/S1571-038620190000026004.

Indarto, I., & Santoso, D. (2020). Karakteristik wirausaha, karakteristik usaha dan lingkungan usaha penentu kesuksesan usaha mikro kecil dan menengah. *Jurnal Riset Ekonomi Dan Bisnis*, *13*(1), 54-69.https://doi.org/10.26623/jreb.v13i1.2202.

Haizer, Jay & Barry Render, C. M. (2016). Operations management: sustainability and supply chain management. Pearson, New Jearsey.

Jumingan. (2018). Studi kelayakan bisnis : teori & pembuatan proposal kelayakan bisnis. Bumi Aksara, Jakarta.

KadinJakarta. (2021). Upah Minimum Provinsi atau UMP DKI Jakarta tahun 2021.

https://kadinjakarta.id/KadinNews-upah-minimum-provinsi-atau-ump-dki-jakarta-tahun-2021-446--berita-view--profile.html#:~:text=Maka%20dari%20itu%2C%20Pemprov%20DKI,186%

20(UMR%20Jakarta%202021). Diakses tanggal 12 Agustus 2021.

Kasmir,Dr,SE,MM & Jakfar,SE,MM. (2013). Studi kelayakan bisnis, edisi revisi. Kencana Prenada

Media Group, Jakarta.

KlikPajak.(2019). Pajak Usaha Perdagangan, Bagaimana Peranannya?. https://klikpajak.id/blog/berita-regulasi/peranan-pajak-usaha perdagangan/20harta%20pribadi

perdagangan/#:,Ketentuan%20Tarif%20Pajak%20Perdagangan%200%2C5%25,8%20Miliar%20tetap%20Bayar%20pajak. Diakses tanggal 12 Agustus 2021.

Lavonda,Pamela,Ignatius Roni Setyawan,Margarita Ekadjaja.(2021).Determinants of financial well-

being among young workers in Jakarta during the covid-19 pandemic. *Jurnal Ekonomi,*

26(2),
295-310.
Martini, R., Thoyib, M., & Periansya, P. (2018). Business Development Efforts and Financial

Plan: Lakso Sriwijaya. *MITRA: Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*, *2(1)*, 52-64. https://doi.org/https://doi.org/10.25170/mitra.v2i1.31.

Miftahudin, H. (2021). Permintaan Produk Elektronik Melonjak Selama Pandemi.

https://www.medcom.id/ekonomi/bisnis/ybDVpDpK-permintaan-produk-elektronik-melonjak-

selama-pandemi. Diakses tanggal 7 September 2021.

OLX. (2021). Disewakan: Bangunan Komersil Murah di Tangerang Kota - Kios Pasar.

https://www.olx.co.id/tangerang-kota_g4000079/disewakan-bangunan-komersil_c5156/q-kios-pasar. Diakses tanggal 9 Agustus 2021

Rumah123. (2021). Kios mini di Medang Lestari Gading Serpong. https://www.rumah123.com/properti/tangerang/shr2886017/?utm_source=Trovit&utm_medium=CPC&utm_campaign=reguler. Diakses tanggal 14 Agustus 2021.

Statistik, B. P. (2021). Jumlah Penduduk Kota Tangerang Berdasarkan Data Dinas Kependudukan dan Catatan Sipil. https://tangerangkota.bps.go.id/indicator/12/177/1/jumlah-penduduk-kota-tangerang-berdasarkan-data-dinas-kependudukan-dan-catatan-sipil.html. Diakses tanggal 7 Agustus 2021.

Utama, Louis, Oey Hannes Widjaja, Richard Andrew & Tommy Setiawan. (2021). *Jurnal Bakti*

Masyarakat Indonesia, 4(1),102-107. https://doi.org/10.24912/jbmi.v4i1.11833.
Wikipedia.com
Yusriansyah, I., & Santoso, B. (2020). Studi kelayakan bisnis pada usaha software X di PT XYZ.

JUMINTEN, *1*(5), 97-108. https://doi.org/10.33005/juminten.v1i5.205

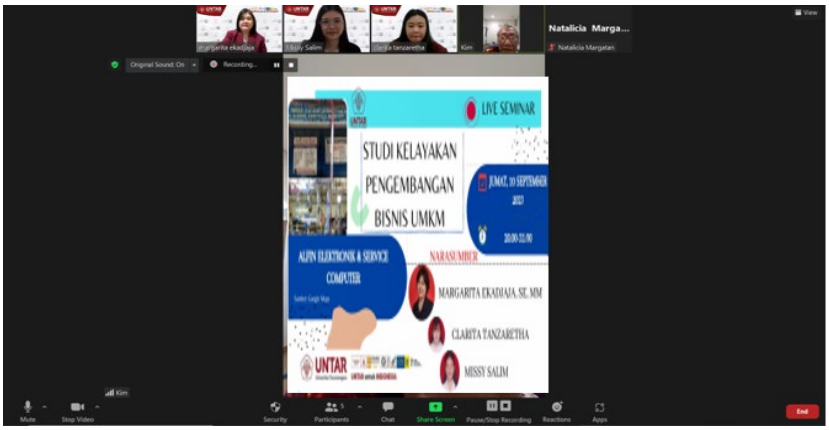
Lampiran 4
Luaran Tambahan

PENGEMBANGAN BISNIS UMKM DI MASA PANDEMI COVID 19

Margarita Ekadjaja, Clarita Tanzaretha**, Missy Salim***

Pandemi Covid-19 yang berkepanjangan menyebabkan pemerintah mengambil langkah-langkah ketat untuk dapat mengedalikan dan mencegah penularan yang meluas, pengurangan aktivitas masyarakat diluar rumah maupun di kantor untuk bidang usaha yang tidak strategis diterapkan dengan lebih serius, sehingga masyarakat lebih banyak menghabiskan waktunya dengan beraktivitas di rumah. Hal tersebut tentunya memberikan dampak yang sangat serius bagi dunia usaha, terutama bagi UMKM, karena berkurangnya interaksi secara langsung antara pelaku usaha dan pelanggannya. Namun, dengan bertambahnya kegiatan masyarakat di rumah, maka kebutuhan akan perangkat eletronik dan komputer untuk mendapatkan hiburan di rumah dan untuk bekerja dari rumah meningkat.

Fenomena tersebut memberikan tantangan dan sekaligus peluang bagi para pelaku bisnis UMKM yang bergerak di bidang penjualan dan perbaikan peralatan elektronika dan komputer. Toko Alfin Elektronik yang memiliki bidang usaha penjualan dan perbaikan peralatan elektronik dan komputer melihat adanya peluang tersebut dan berencana untuk mengembangkan bisnisnya dengan menambah toko baru. Menyadari bahwa membuka toko yang baru membutuhkan perencanaan dan analisa dalam penentuan lokasi yang baik, agar target yang diinginkan dapat tercapai. Untuk itu, toko Alfin Elektronik merangkul FEB UNTAR melalui program abdimas untuk memberikan pelatihan dan membantu analisa kelayakan lokasi toko barunya.



Gambar 1. Pelaksanaan Webinar

Tahapan kegiatan PKM dimulai dengan memberikan pelatihan kepada mitra (Gambar 1). Tim abdimas yang terdiri atas dosen dan dua mahasiswi Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara memberikan pelatihan kepada mitra dalam bentuk webinar pada tanggal 10 September 2021 dengan topik "Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis UMKM". Webinar dimulai dengan pengenalan konsep-konsep dasar terkait dengan topik, kemudian pada akhir webinar dilakukan diskusi antara tim abdimas dengan mitra. Tahap selanjutnya, tim abdimas membantu mitra untuk menilai kelayakan lokasi baru sebagai pengembangan bisnis mitra.

Adapun lokasi yang dipilih Toko Alfin Elektronik untuk tempat usaha baru adalah di wilayah Tangerang dan sekitarnya, yaitu Tangerang Kota atau Tangerang Medang. Namun untuk menghindari risiko kerugian dan memaksimalkan keuntungan, maka mitra harus melakukan studi kelayakan bisnis akan tempat usaha baru yang dipilih.Tim abdimas Universitas Tarumanagara membantu mitra untuk menganalisa langkah investasi yang dipilih dan teknik-teknik pemilihan lokasi sebagai pertimbangan mitra dalam membuat keputusan penambahan tempat usaha baru berdasarkan literasi-literasi yang diketahui, untuk dapat menganalisa kelayakan lokasi toko barunya serta peluang dan ancaman tempat usaha yang dipilih terhadap kelangsungan bisnis mitra.

Metode yang digunakan dalam mengevaluasi kelayakan lokasi di daerah Pasar Kebayoran Lama, Tangerang Medang, dan Tangerang Kota menggunakan metode pemeringkatan. Faktor penentu lokasi mengadopsi teori Heizer & Barry (2016). Dari ketiga lokasi tersebut diperoleh yang memiliki skoring tertinggi adalah Tangerang Kota, yang unggul dalam hal jumlah tenaga kerja yang memadai, kemudahan akses ke tempat umum dan transportasi, harga sewa tanah dan bangunan, kedekatan dengan para pesaing dan rantai pasokan.

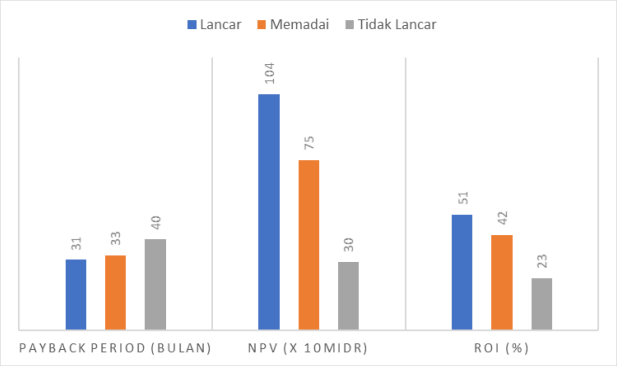
Hasil penilaian aspek pasar juga menunjukkan bahwa usaha mitra layak untuk dilakukan pengembangan di daerah Tangerang mengingat di saat pandemi minat konsumen terhadap produk elektronik seperti komputer, handphone, *tablet, game consul* meningkat.

Dalam penilaian aspek teknis mempertimbangkan biaya untuk melakukan bisnis di lokasi yang dianalisa, kedekatan lokasi dengan pasar dan pemasok, serta kedekatan dengan pesaing, memberikan hasil bahwa peluang bisnis di wilayah Tangerang adalah layak. Hal ini dikarenakan kedekatan lokasi antara mitra dengan konsumen dan pemasok, dimana wilayah Tangerang memiliki fasilitas bandara udara sehingga memudahkan mitra dalam hal pengiriman barang dari supplier ataupun ke pelanggan. Daya beli konsumen di wilayah Tangerang juga tinggi mengingat tingkat upah minimum wilayah Tangerang yang lebih tinggi dari Jakarta.

Dalam aspek manajemen, dilakukan analisa kebutuhan dan keberadaan sumber daya manusia untuk menjalankan bisnis yang akan dilakukan dan bagaimana proses pemantauan proses berjalannya bisnis dapat dilakukan. Studi kelayakan bisnis juga meninjau aspek ekonomi, dimana dititikberatkan pada pendekatan makro dimana keberadaan toko baru mitra di lokasi Tangerang secara tidak langsung dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi wilayah Tangerang

melalui terbukanya lapangan pekerjaan, kerjasama antara mitra dengan perusahaan ekspedisi (seperti ninja express, lion, gosend) dan perusahaan bisnis *online* (seperti lazada, bukalapak, JD ID).

Studi kelayakan juga dilakukan dari aspek keuangan, untuk menganalisa lamanya waktu untuk pengembalian modal berdasarkan beberapa skenario bisnis.



Gambar 2. Grafik hasil analisa bisnis

Hasil analisa bisnis berdasarkan aspek keuangan menunjukkan bahwa pengembangan bisnis yang akan dilakukan mitra adalah layak (terlihat pada Gambar 2). Pada skenario bisnis lancar, mitra mendapatkan payback period selama 31 bulan, dengan tingkat pengembalian sebesar Rp 1,04 milyar dan ROI sebesar 51%. Sementara pada skenario bisnis berada pada kondisi tidak lancar, mitra mendapatkan payback period selama 40 bulan, dengan tingkat pengembalian sebesar Rp 300 juta dan ROI sebesar 23%.

Berdasarkan hasil analisa dari keseluruhan aspek studi kelayakan pengembangan bisnis yang dilakukan memberikan gambaran kepada mitra agar tidak mengalami *loss profit* dan bahwa lokasi usaha baru yang dipilih mitra yaitu daerah Tangerang layak dipilih.

Tim abdimas memberikan saran tambahan kepada mitra untuk pengembangan bisnis secara *online* guna mengikuti perkembangan teknologi dan mengadopsi perilaku konsumen dalam melakukan transaksi di era *new* normal.

*Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara

**Mahasiswa Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara