



## STUDI KELAYAKAN PENGEMBANGAN BISNIS UMKM DI MASA PANDEMI COVID 19

Margarita Ekadjaja<sup>1</sup>, Clarita Tanzaretha<sup>2</sup> dan Missy Salim<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara, Jakarta  
Email: margaritae@fe.untar.ac.id

<sup>2</sup>Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara, Jakarta  
Email: clarita.115180130@stu.untar.ac.id

<sup>3</sup>Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara, Jakarta  
Email: missy.115180129@stu.untar.ac.id

### ABSTRACT

*The COVID-19 pandemic has opened up opportunities for partners to expand their businesses because electronic equipment and computer repair services have increased. However, due to PPKM policy, there is no direct interaction between sellers and customers. This PKM activity is held for analyzing 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 selling electronic equipment and servicing electronic equipment and computers. With 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, technical, management, economic, and financial aspects. The analysis results of these five aspects indicate that the Tangerang area is suitable for partner business development. Solutions to strategic management are carried out by analyzing 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, the financial aspect

### ABSTRAK

Pandemi Covid 19 membuka peluang mitra untuk mengembangkan usahanya karena kebutuhan akan peralatan elektronik dan jasa perbaikan komputer 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. Kegiatan PKM ini diadakan untuk 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 kelima 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 analisa 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.

## 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. Fenomena 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 ?

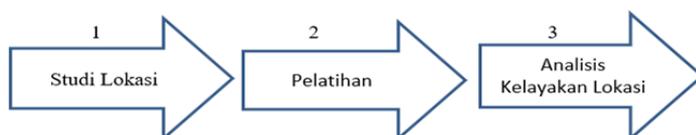
## 2. METODE PELAKSANAAN PKM

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.

### Gambar 2

*Tahapan Solusi Studi Kelayakan Bisnis*



### 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.

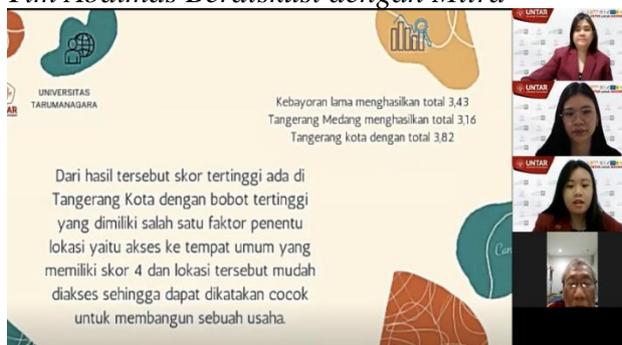
**Tahap kedua**, tim abdimas membantu menambah wawasan mitra dengan memberikan pelatihan dengan tema “Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis UMKM” (Gambar 3). Pelatihan dikemas dalam bentuk webinar melalui aplikasi zoom. Materi yang dibahas dalam webinar terkait dengan faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan 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.

**Gambar 3**  
*Pelatihan Dalam Bentuk Webinar*



**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.

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 ( $70\% \times 1.853.462$  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  $Rp\ 50.000 \times 1.297.423 \times 1\% \times 30\ \text{hari} = Rp\ 19.461.351.000$ . 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 dengan 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)

1. 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.
2. 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.

3. 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.
4. Kedekatan dengan para pesaing. Pengelompokan (*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).

### **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 menaikkan 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. Namun, pemberlakuan PPKM oleh pemerintah untuk mengatasi pandemi covid 19 menyebabkan tidak adanya interaksi penjual atau pemberi jasa dengan pelanggan secara langsung.

**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

**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,-

**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%



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 memperluas 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 (Acknowledgement)**

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 Entrepreneurship*, 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>.
- Gary, D. (2015). *Manajemen sumber daya manusia*, 14 ed. Salemba Empat.
- 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.
- Jumingan. (2018). *Studi kelayakan bisnis: teori & pembuatan proposal kelayakan bisnis*. Bumi Aksara.
- 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\(UMR%20Jakarta%202021\)](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)).
- Kasmir & Jakfar (2013). *Studi kelayakan bisnis, edisi revisi*. Kencana Prenada Media Group.
- KlikPajak.(2019). *Pajak usaha perdagangan, bagaimana peranannya?*. <https://klikpajak.id/blog/berita-regulasi/peranan-pajak-usaha-perdagangan/20harta%20pribadi-perdagangan/#:~:text=Ketentuan%20Tarif%20Pajak%20Perdagangan%200%2C%25,8%20Miliar%20tetap%20Bayar%20pajak>.
- Lavonda, Pamela, Setyawan, I. R., Ekadjaja, M. (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>.
- 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](https://www.olx.co.id/tangerang-kota_g4000079/disewakan-bangunan-komersil_c5156/q-kios-pasar).
- 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](https://www.rumah123.com/properti/tangerang/shr2886017/?utm_source=Trovit&utm_medium=CPC&utm_campaign=reguler).
- 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>.
- 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>