

## **Dinamika UMKM Terdampak Pandemi Covid19: *Problem-Based Learning* Mahasiswa**

Vena Purnamsari, Rini Hastuti, Marcelinus Anggun D.K  
*Program Studi Akuntansi, Soegijapranata Catholic University (SCU)*  
\*Email: vena@unika.ac.id

### **Abstrak:**

Tangan Terampil Indonesia adalah organisasi sosial yang berfokus pada pemberdayaan masyarakat melalui pengembangan kewirausahaan, dengan tagline "*We Develop People Through Entrepreneurship*". Organisasi ini bermitra dengan berbagai instansi, termasuk pemerintah, BUMN, swasta, dan perguruan tinggi, untuk menciptakan ekosistem kewirausahaan yang berkontribusi langsung. Salah satu kolaborasi penting adalah dengan Program Studi Akuntansi FEB Universitas Katolik Soegijapranata, yang melibatkan pendampingan UMKM untuk meningkatkan literasi keuangan mereka. Selama pandemi Covid-19, banyak UMKM terdampak, menyebabkan kekhawatiran tentang kelangsungan usaha mereka. Banyak pelaku UMKM tidak memiliki catatan keuangan yang memadai. Tim pengabdian membantu dalam pencatatan keuangan, yang kemudian dianalisis oleh mahasiswa untuk menilai kelayakan usaha. Hasil dari pengabdian ini mencakup catatan keuangan yang dapat dikelola secara mandiri oleh UMKM, serta pengalaman berharga bagi mahasiswa dalam konsultasi dan presentasi hasil analisis kepada klien.

**Kata kunci:** Analisis Keuangan, Catatan Keuangan, Informasi Akuntansi, Kelayakan Usaha, Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).

### **Abstract:**

Tangan Terampil Indonesia is a social organization dedicated to empowering communities through entrepreneurship development, embodying the tagline "*We Develop People Through Entrepreneurship*." The organization collaborates with various stakeholders, including government agencies, state-owned enterprises, the private sector, and universities, to foster an entrepreneurial ecosystem that makes a direct impact. One notable partnership is with the Accounting Study Program at FEB Soegijapranata Catholic University. This collaboration focuses on mentoring micro, small, and medium enterprises (MSMEs) to enhance their financial literacy. During the COVID-19 pandemic, many MSMEs faced significant challenges, raising concerns about their business continuity. A considerable number of these enterprises lacked adequate financial records. To address this, a service team provided assistance in creating financial records, which were then analysed by students to evaluate the feasibility of these businesses. The outcomes included improved financial management capabilities for the MSMEs and invaluable consulting experience for the students, who presented their analysis to the clients.

**Keywords:** Accounting Information, Business Feasibility, Financial Analysis, Financial Records, SMEs.

## **I. PENDAHULUAN**

Pandemi sepanjang tahun 2020 sampai awal pertengahan 2022, sempat memporak porandakan beberapa UMKM yang bernaung dibawah TT. Pandemi Covid-19 memberikan dampak efek negatif terhadap perusahaan.

Dampak yang diberikan berimbas tidak terbatas pada perusahaan besar saja, melainkan berdampak juga terhadap perusahaan kecil dalam hal ini UKM (Usaha Kecil dan Mikro). Pergeseran sektor industri selama pandemi menjadi pilihan untuk

bertahan hidup. Namun saat ini ketika kondisi ekonomi mulai kembali stabil, UMKM mulai melirik untuk kembali ke usaha lama mereka. Pasca pandemi Covid-19 muncul keinginan dari para pemilik UKM untuk kembali ke jenis usaha awal sebelum Pandemi, namun muncul kekhawatiran apakah usaha sebelum Pandemi masih memiliki nilai dan keuntungan apabila dijalankan lagi? Perkara ini merupakan sebuah problem terkait layak atau tidak layak usaha yang dijalankan. Berdasarkan uraian dalam analisis situasi, tampak bahwa permasalahan yang dihadapi oleh UMKM-UMKM dibawah naungan Tangan Terampil ialah pasang surut usaha selama Pandemi. Pandemi Covid-19 yang menerpa para UKM anggota Tangan Terampil. berdasar data Tangan Terampil, jenis usaha UKM sebelum, selama, dan pasca Pandemi Covid-19 banyak UMKM yang merubah jenis usahanya demi menyambung hidup. Pemilik usaha terpaksa melakukan "banting setir" karena kesulitan bahan baku, lesunya penjualan, serta untuk menjaga kestabilan keuangan rumah tangga untuk bertahan selama masa Pandemi. Permasalahan kemudian adalah beberapa UMKM menjalankan usaha tidak berdasar passion, keahlian utama dan kemampuan serta aset yang telah mereka miliki. Pemilik sedang berada pada masa kegalauan, apakah tetap berlanjut dengan usahanya yang sekarang, tanpa tahu bagaimana mengembangkannya atau kembali ke usaha awalnya yang memang telah mereka geluti dan sesuai passion serta keahliannya. Kegalauan ini disebabkan ketidakpahaman pelaku usaha atas existing condition serti gambaran kedepan usaha mereka saat ini. Keterbatasan data dan informasi dan analisis pemilik UMKM menjadi kendala utama mereka tidak mampu membuat keputusan bisnis.

## II. RUMUSAN MASALAH

Oleh sebab itu permasalahan utama bagi UMKM dan coba diurai adalah:

1. Bagaimana kelayakan usaha UMKM?
2. Apakah UMKM tersebut memiliki

prospek kedepan dan layak untuk diteruskan?

3. Hal-hal apa saja yang harus diperbaiki ditambah dan dikembangkan agar dicapai kinerja yang lebih baik?

## III. METODE

### 1. Disain Pengabdian

Pengabdian Masyarakat ini merupakan pengabdian yang melibatkan mahasiswa. Didesain ppengabdian ini adalah program pendampingan dan evaluasi pada Masyarakat sasaran, yaitu UMKM dibawah naungan Tangan Terampil. Proses evaluasi dilakukan sebagai bentuk kolaborasi dosen dan mahasiswa. Proses evaluasi kinerja UMKM ini merupakan proses pembelajaran berbasis problem bagi mahasiswa.

### 2. Tahapan Kerja dan Analisis

Johnson & Johnson dalam [1] mengungkapkan terdapat lima langkah pelaksanaan PBL Selain itu John Dewey dalam [2] merumuskan enam Langkah implementasi PBL. Berikut adalah Langkah-langkah pemecahan masalah yang dilakukan sebagai metoda pengabdian, hasil dari sinkronisasi Langkah-langkah kedua pakar tersebut.

Langka pertama adalah merumuskan masalah. Masalah dapat dirumuskan dari peristiwa tertentu sehingga mahasiswa dapat melihat dengan jelas permasalahan yang mereka dikaji. Dalam hal ini dosen kemudian berdiskusi dengan mahasiswa. Diskusi dilaksanakan setelah *kick off meeting* dengan UMKM. Di saat *kick off meeting* mahasiswa juga dapat berdiskusi dengan mitra UMKM. Dosen kemudian membimbing mahasiswa untuk menentukan masalah yang akan diselesaikan sepanjang proses pembelajaran. Sebenernya Dosen telah mengetahui permasalahan yang dihadapi oleh UMKM, namun proses perumusan ini dilakukan agar mahasiswa dapat berpikir kritis.

Kedua, mendiagnosis masalah, Pada proses ini mahasiswa menentukan faktor-faktor penyebab terjadinya masalah. Mahasiswa melakukan peninjauan masalah secara kritis dari berbagai sudut pandang. Dalam kasus ini

kami melakukan analisis kelayakan usaha dari semua aspek.

Ketiga, mengumpulkan data. Pada langkah ini mahasiswa mengumpulkan data keuangan beserrta dosen, kemudian dibuatkan data sebagai saldo awal dan kemudian para D osen mendampingi UMKM untuk membuat pencatatan untuk dilanjutkan dengan membuat prediksi dan studi kelayakan untuk UMKM tersebut oleh mashasiswa.

Gambar 1: Perhitungan Bahan baku sebagai perumusan masalah

Harga Menu		Mie Ayam	Rp	10.000	
Jumlah Pelanggan		sekitar		5	Rp50.000
Harga Bahan Baku		Mie Ayam		5.972	Rp29.862
	Laba	Per satuan	Rp	4.028	Rp20.138 akumulasi
asumsi naik 10% Harga					
Harga Menu		Mie Ayam	Rp	11.000	
Jumlah Pelanggan		sekitar		4	Rp44.000
Harga Bahan Baku		Mie Ayam	Rp	5.972	Rp23.890
	Laba	Per satuan	Rp	5.028	Rp20.110 akumulasi
asumsi naik 15% Harga					
Harga Menu		Mie Ayam	Rp	11.500	
Jumlah Pelanggan		sekitar		3	Rp34.500
Harga Bahan Baku		Mie Ayam	Rp	5.972	Rp17.917
	Laba	Per satuan	Rp	5.528	Rp16.583 akumulasi
asumsi naik 10% bahan baku					
Harga Menu		Mie Ayam	Rp	10.000	
Jumlah Pelanggan		sekitar		5	Rp50.000
Harga Bahan Baku		Mie Ayam	Rp	6.570	Rp32.848
	Laba	Per satuan	Rp	3.430	Rp17.152
asumsi 15 % bahan baku					
Harga Menu		Mie Ayam	Rp	10.000	
Jumlah Pelanggan		sekitar		5	Rp50.000
Harga Bahan Baku		Mie Ayam	Rp	6.868	Rp34.341
	Laba	Per satuan	Rp	3.132	Rp15.659

Keempat, merumuskan alternatif pemecahan masalah. Mahasiswa menentukan berbagai alernatif yang dilanjutkan dengan diskusi bersama dengan dosen serta para mitra UMKM. Alternatif Solusi dirumuskan dengan proses bimbingan minimal 1 minggu 1 kali.

Kelima, merumuskan rekomendasi pemecahan masalah. Mahasiswa serta dosen membuat rekomendasi bersama. Mahasiswa kemudian mempresentasikan rekomendasi dalam bentuk laporan akhir serta menerima masukan dari dosen pendamping dilanjutkan dengan memberikan rekomendasi melalui presentasi di depan para mitra UMKM. Mahasiswa menggambarkan rekomendasi yang dapat dilakukan oleh UMKM sesuai analisis dan kesimpulan guna menentukan putusan strategis yang dilakukan.

Keenam, Langkah terakhir adalah melakukan evaluasi. Baik evaluasi proses maupun evaluasi hasil.

#### IV. HASIL PEMBAHASAN

Permasalahan yang dihadapi UMKM dibawah TT diselesaikan dengan kerjasama antar UMKM-TT, dosen serta mahasiswa Akt-SCU dengan *joyfull learning*. UMKM kemudian diajak belajar dan membuat informasi keuangan dengan metode yang menyenangkan. UMKM kemudian didam pinggi dalam hal pengumpulan data baik oleh dosen dan mahasiswa, dilanjutkan dengan Dosen mendampingi para mitra untuk belajar membuat catatan akuntansi, sedangkan mahasiswa melanjutkan dengan menganalisa kelayakan usaha yang ditekuni pemilik UMKM.

Dengan pembelajaran menggunakan metoda *Problem-Based Learning* dan *Project-Based Learning* ini Mahasiswa diharapkan mendapatkan pemahaman bagaimana sebuah usaha secara riil. Mahasiswa memahami apakah jenis usaha UMKM setelah masa pandemi masih layak untuk dijalankan. Dengan mempelajari langsung dari UMKM mah asiswa diharapkan lebih kaya pengetahuan dan membentuk sebuah pribadi yang lebih baik. Etika, komunikasi dan bekerjasama dengan lebih baik karena menghadapi secara langsung dunia usaha. Laporan SKB dapat menjadi sebuah solusi awal bagi pemilik UMKM terkait apakah usaha tersebut patut dan layak untuk dijalankan dijalankan, pun demikian dapat menjadi sebuah acuan dan gambaran awal mengenai bagaimana usaha tersebut berjalan nantinya.

Gambar 2. Perhitungan Aspek Studi Kelayakan Bisnis

No	Bahan Baku	Total/Hari	Satuan	Harga	Total/Tahun
<b>Bahan Baku</b>					
1	Tepung Premium	10	Kg	18.000	54.000.000
2	Mentega	1	Kg	26.000	7.800.000
3	Telur	1	Kg	30.000	9.000.000
4	Selai Nanas	1	Kg	36.000	10.800.000
5	Selai Coklat	1	Kg	36.000	10.800.000
<b>TOTAL HARGA BAHAN KUE KERING</b>				<b>146.000</b>	<b>92.400.000</b>

Aspek Studi Pasar dan Ekonomi menysasar pada kegiatan analisis pasar meliputi

penentuan harga, persaingan, kondisi permintaan dan penawaran, serta kebutuhan masyarakat dengan cara pengumpulan data dari Tangan Terampil dan para pelaku UMKM baik melalui wawancara maupun data lapangan, untuk kemudian membuat penilaian serta kesimpulan awal.

Aspek Studi Teknis dan Manajemen Sumber Daya Operasional menyorot pada kegiatan untuk mempelajari bagaimana manajemen operasional dijalankan oleh para pelaku UMKM baik jenis usaha pra Pandemi serta selama Pandemi. Kesimpulan dari Aspek ini berupa rumusan pola manajemen operasional termasuk berapa banyak pegawai yang hendak dipekerjakan, aspek ini dapat menjadi acuan untuk UMKM pasca Pandemi.

Aspek Lingkungan dan Hukum Legalitas menyorot pada unsur lingkungan yang berada di sekitar UMKM berada, termasuk bahan baku yang digunakan merupakan daur ulang, atau *zero waste*, serta menggunakan bahan-bahan yang berbahaya bagi lingkungan atau tidak, untuk kemudian apakah ada bahan pengganti yang relevan yang dapat digunakan serta tidak berpengaruh buruk terhadap lingkungan. Pengkajian Aspek Hukum dilakukan guna mendukung aspek lingkungan serta memastikan jenis UMKM yang hendak dijalankan tidak melawan perbuatan hukum.

Aspek Investasi, Analisis Keuangan dan Sensitivitas dilakukan secara perhitungan angka serta pemodelan dalam bentuk penganggaran, laporan keuangan secara *proforma* untuk melihat model keuangan yang paling cocok untuk dijadikan acuan dalam menentukan berapa biaya dibutuhkan untuk mendapatkan laba yang dikehendaki. Meliputi harga penjualan, biaya produksi termasuk biaya beli bahan baku, biaya pemasaran, beban gaji karyawan, beban utilitas, berapa banyak modal awal yang dimiliki serta dapat digunakan untuk apa saja, investasi apa saja yang sudah dimiliki untuk mendukung keberlangsungan dari UMKM tersebut, serta pemodelan keuangan ketika keadaan ekonomi pada saat optimis, moderat, dan pesimis agar dapat menentukan strategi yang

paling cocok untuk setiap keadaan ekonomi yang dialami.

Gambar 3. Aspek Keuangan Studi Kelayakan Bisnis

No	Cashflow	Total	1	5	10	15	20	25	30
<b>A. Cash Outflow</b>									
1	Investasi	30.250.000	30.250.000						
2	Biaya	525.345.489	25.004.700	25.004.700	25.827.060	26.678.203	27.559.135	28.470.900	29.414.577
3	Biaya Piutang								
4	Biaya Pajak								
	<b>Total Cash Outflow</b>	<b>555.595.489</b>	<b>55.254.700</b>	<b>25.004.700</b>	<b>25.827.060</b>	<b>26.678.203</b>	<b>27.559.135</b>	<b>28.470.900</b>	<b>29.414.577</b>
<b>B. Cash Inflow</b>									
1	Penjualan	498.729.496	12.480.000	12.480.000	12.916.800	13.368.888	13.836.799	14.321.087	14.822.325
2	Milik Berakumulasi	20.000.000							20.000.000
	<b>Total Cash Inflow</b>	<b>428.729.496</b>	<b>12.480.000</b>	<b>12.480.000</b>	<b>12.916.800</b>	<b>13.368.888</b>	<b>13.836.799</b>	<b>14.321.087</b>	<b>14.822.325</b>
	<b>Cashflow</b>	<b>-126.865.993</b>	<b>-42.774.700</b>	<b>-12.524.700</b>	<b>-12.910.260</b>	<b>-13.309.315</b>	<b>-13.722.336</b>	<b>-14.149.813</b>	<b>-14.592.252</b>
			-42.774.700	-82.873.900	-157.424.800	-239.971.373	-322.583.054	-403.822.120	-486.263.882
<b>Indikator Kelayakan Keuangan</b>									
	Discount Factor	5,00%	5,00%						
	IRR	49,2841%	49,2841%						
	NPV	-142.747.060	-142.747.060						
	B/C Ratio	1,12	1,12						
	Payback Period	0,00	0,00						

Pengabdian ini dilakukan tim dosen dengan tim mahasiswa yang terimplementasi dalam perkuliahan studi kelayakan bisnis. Gambaran umum masing-masing usaha diuraikan sebagai berikut. Ibu Rosiana Fitri SE, pemilik UMKM Adani, lahir di Semarang pada 11 Juni 1985 dan kini berusia 37 tahun. Bersama suaminya, Amin Dwi Apriyanto Amd, yang berusia 49 tahun, mereka menjalankan usaha ini untuk membiayai keluarga mereka, termasuk anak tunggal yang kini bersekolah di tingkat dasar. Didirikan pada tahun 2018, Adani berfokus pada berbagai olahan makanan, termasuk kue kering dan sambal kemasan. Ibu Rosi memulai usahanya secara otodidak, belajar membuat resep kue dan sambal sendiri. Adani telah terdaftar dengan Nomor Induk Berusaha (NIB) dan semua produk yang dijual telah mendapatkan sertifikat Halal, sehingga masyarakat tidak perlu khawatir saat membeli produk-produk tersebut.

Usaha Adani beroperasi di rumah Ibu Rosi di Jl. Raya Ngadirgo, Semarang, dan produk mereka juga dipasarkan di berbagai event pemerintah serta melalui platform online seperti Instagram dan Shopee. Adani memiliki dua sistem penjualan: penjualan langsung dan pre-order, tanpa melibatkan karyawan, sehingga seluruh manajemen dan operasional dikelola oleh Ibu Rosi dan suaminya. Meskipun memanfaatkan teknologi konvensional dalam proses produksi, mereka tetap berkomitmen untuk meningkatkan kualitas dan penjualan. Selain kue kering dan sambal, Ibu Rosi dan Pak

keterampilan tangan dan memiliki beberapa anak usaha, salah satunya adalah Burkajos. Didirikan pada bulan Februari 2023, Burkajos berfungsi sebagai wadah bagi anggota Koperasi Tangan Terampil untuk mengembangkan usaha dan membantu keuangan komunitas. Dengan konsep angkringan, Burkajos menawarkan berbagai makanan dan minuman dengan harga terjangkau, menyasar mahasiswa dan pekerja di sekitarnya. Lokasinya yang strategis di pusat kota, tepatnya di dalam kompleks Radio Republik Indonesia (RRI), menjadikannya tempat yang nyaman untuk bersantai.

NAMA UKM: \_\_\_\_\_  
 CATATAN: Kas/ Bank \_\_\_\_\_  
 BULAN: \_\_\_\_\_ TAHUN: \_\_\_\_\_

Gambar 4. Contoh Format Pencatatan Kas

NO	TGL	KETERANGAN	MASUK			KELUAR			
			Penjualan	dari Pemilik	Lainnya	Bayar Suplier	Beban/ Biaya diambil pemilik	Lainnya	
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
dst									
<b>TOTAL</b>									

Memeriksa

Semarang, ..... Sept 2023  
 Pembuat Catatan

\_\_\_\_\_  
 Pemilik

\_\_\_\_\_  
 Pencatat

Amin juga menjual brownies dan snack, serta mengelola limbah usaha dengan membuangnya ke tempat pembuangan sampah terdekat.

Burkajos merupakan usaha yang dimiliki oleh Koperasi Tangan Terampil, yang didirikan di Semarang dengan alamat di Halaman Parkir RRI, Jl. Ahmad Yani No.144. Koperasi ini berfokus pada pemberdayaan masyarakat melalui

Operasional Burkajos dikelola oleh salah satu anggota koperasi, yaitu Bu Nina, yang menjabat sebagai Personal In Charge (PIC). Sebagai PIC baru, Bu Nina masih beradaptasi dengan peran tersebut dan memerlukan waktu untuk memahami seluk-beluk bisnis Burkajos. Ia bertanggung jawab untuk memantau penjualan dan memastikan stok bahan baku tetap tersedia. Namun, kondisi teknologi di Burkajos masih kurang modern,

dengan pencatatan manual untuk transaksi yang baru dimasukkan ke dalam sistem Excel. Burkajos buka setiap hari dari pukul 10.00 hingga 21.00, dengan hanya satu karyawan yang bertanggung jawab atas pembelian, memasak, dan pengecekan stok. Meskipun masih banyak yang perlu ditingkatkan, Burkajos berkomitmen untuk terus berkembang dan memenuhi kebutuhan masyarakat sekitar. UMKM \*\*Ida Modiste\*\* dimiliki oleh Bu Hidayah Ratna Febriani, atau yang lebih dikenal sebagai Bu Ida, seorang penyandang difabel daksa. Awalnya, Bu Ida berkeinginan untuk melanjutkan studi S1, namun keluarganya menyarankan untuk mengikuti kursus keterampilan. Setelah mengikuti kursus membuat roti yang tidak sesuai, ia beralih ke kursus menjahit. Meski mengalami kesulitan dan hampir menyerah, dorongan dari instruktur membuatnya kembali mencoba. Bu Ida akhirnya berhasil menguasai keterampilan menjahit dan memulai usaha menjahit di rumah kontrakannya pada tahun 1996 dengan modal awal Rp2.000.000. Seiring waktu, usahanya berkembang, kini memiliki sembilan karyawan, termasuk tiga penyandang disabilitas, dan terus menyalurkan keterampilannya kepada penyandang difabel lainnya.

Ida Modiste berlokasi di Jalan Medoho Raya No. 61, Semarang, dan berfokus pada jasa menjahit berbagai jenis pakaian, mulai dari kemeja hingga gaun pengantin. Sistem manajemen yang diterapkan adalah borongan, di mana setiap penjahit memiliki target menyelesaikan sekitar 20 potong pakaian per minggu. Bu Ida memanfaatkan media sosial untuk promosi dan mengikuti perkembangan desain terbaru melalui aplikasi Pinterest. Proses pemesanan dilakukan dengan sistem pre-order, di mana pelanggan dapat membawa kain sendiri atau meminta bantuan Bu Ida untuk mencari kain. Setelah konsultasi mengenai pola dan estimasi biaya, pelanggan diminta untuk membayar DP sebelum proses jahit dimulai. Setelah selesai, Bu Ida kemudian

mengundang pelanggan untuk fitting, memastikan hasil jahitan sesuai harapan sebelum pembayaran lunas dilakukan.

Pemilik usaha Kiya Kiyo adalah Ibu Tita, seorang ibu rumah tangga yang tinggal di Banyumanik, Semarang, dan memiliki dua orang anak. Ibu Tita juga aktif mengunjungi rumah orang tuanya di Trangkil, yang sekaligus berfungsi sebagai toko Kiya Kiyo. Awalnya, usaha ini menjual wall sticker, tetapi seiring menurunnya minat terhadap wallpaper dinding, Ibu Tita mengalihkan bisnisnya ke pakaian muslim pada tahun 2015. Tujuannya adalah untuk menyediakan pakaian muslim eksklusif dan berkualitas, termasuk desain couple sesuai permintaan pelanggan. Kiya Kiyo berlokasi di Jalan Trangkil No. 17, Ngesrep, dan telah mendapatkan izin usaha resmi dari pemerintah, yang juga menjamin lokasi usaha tersebut aman.



Kiya Kiyo menasar umat muslim sebagai pasar utama dan memasarkan produknya melalui toko fisik serta toko online seperti Shopee. Ibu Tita juga aktif berjualan di event pengajian dan Car Free Day. Untuk menarik konsumen, ia tidak pernah menaikkan harga dan memberikan gratis ongkir bagi pembeli online. Toko ini dilengkapi dengan beberapa mesin jahit dan perlengkapan lainnya, serta Wi-Fi untuk mendukung live streaming. Ibu Tita memiliki tiga karyawan yang membantu proses produksi dan menjahit, dengan sistem penggajian berbasis per unit pakaian. Meski Ibu Tita tidak menetapkan target produksi, ia menghadapi berbagai tantangan seperti kesalahan pengiriman barang dan retur

karena ukuran yang tidak pas, yang seringkali harus ditanggungnya sendiri.

**\*\*Niena Project\*\*** adalah usaha yang dimiliki oleh Ibu Niena, seorang ibu rumah tangga yang menjual berbagai aksesoris seperti gelang, gantungan kunci, dan sekat buku, serta menawarkan jasa pembuatan bouquet. Target pasarnya adalah kalangan anak-anak hingga remaja dewasa, meskipun produk ini juga menarik minat masyarakat umum. Usaha ini berlokasi di Jl Mahesa Utara III B 15, Pedurungan, dan telah berjalan sejak 2019. Setelah sempat terhenti karena pandemi Covid-19, Niena Project kembali beroperasi pada 2022. Produk-produk Niena Project dipasarkan melalui bazar dan pemesanan online, dengan sistem pre-order untuk bouquet yang dibuat sesuai permintaan konsumen.

Gambar 5. Pemaparan hasil Studi Kelayakan Bisnis di depan para Mitra



Niena Project bergabung dengan komunitas Tangan Terampil setelah Ibu Niena mengikuti pelatihan Wira Muda dan bertemu dengan Ketua Tangan Terampil, Bu Nanet. Saat ini, Ibu Niena sedang mengurus perizinan terkait Hak Cipta produk dan logo. Penjualan dilakukan secara online melalui media sosial seperti Instagram, WhatsApp, TikTok, dan Facebook, sementara produksi dikerjakan sendiri tanpa karyawan. Meski belum menggunakan teknologi canggih dalam proses produksinya, Niena Project tetap berfokus pada pencatatan keuangan sederhana untuk mendukung keputusan

operasional dan strategis. Catatan ini meliputi semua transaksi, baik pembelian bahan maupun pengeluaran rutin, agar usaha dapat berjalan lebih efektif. Catatan kedua yang dapat dengan mudah dilakukan UMKM adalah catatan Kas dan atau bank. Hal ini dapat dengan mudah dilakukan karena hampir 99% transaksi UMKM adalah tunai. Tunai dalam hal ini tunai (kas) maupun transaksi transfer bank atau *e-money*, maupun *e-wallet*.

Pengabdian ini berjalan dengan baik meskipun terdapat beberapa kendala kecil, terutama saat pengumpulan data keuangan dari UMKM. Meskipun penerimaan dari pemilik UMKM terhadap tim pengabdian dosen dan mahasiswa sangat baik, tidak semua catatan keuangan tersedia dengan lengkap. Kelayakan usaha untuk kelima UMKM yang didampingi juga bervariasi; satu UMKM bahkan harus ditutup dan beralih ke usaha lain setelah analisis kelayakan dilakukan oleh mahasiswa.

Ke depan, tim pengabdian akan melanjutkan pendampingan untuk memonitor kelangsungan usaha dan meningkatkan kemampuan pencatatan serta penggunaan informasi akuntansi dalam pengambilan keputusan bisnis. Tangan Terampil, sebagai organisasi yang menaungi UMKM-UMKM tersebut, akan terus memberikan saran dan pendampingan langsung kepada pemilik usaha, membantu mereka merumuskan langkah strategis berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan.

## V SIMPULAN

Membuat studi kelayakan bisnis merupakan langkah penting dalam merencanakan sebuah usaha. Studi ini membantu menilai apakah bisnis yang direncanakan memiliki potensi secara finansial, operasional, dan strategis. Dalam pengabdian ini, terdapat enam UMKM di bawah naungan Tangan Terampil yang didampingi, yaitu ADANI, BURKAJOS, IDA MODISTE, KIYA KIYO, dan NIENA PROJECT. Proses pengabdian ini dimulai dengan identifikasi keberadaan usaha untuk

mendapatkan gambaran umum masing-masing UMKM melalui kick-off meeting yang melibatkan dosen, mahasiswa, dan perwakilan dari UMKM serta Tangan Terampil.

Setelah pengenalan awal, tahap selanjutnya adalah pendampingan UMKM dalam pengumpulan data keuangan, terutama bagi UMKM yang tidak memiliki catatan keuangan yang memadai. Dosen dan mahasiswa kemudian membantu UMKM belajar mencatat keuangan dengan cara yang sistematis. Mahasiswa melanjutkan dengan menganalisis berbagai aspek kelayakan usaha, tidak hanya dari sisi keuangan, sekaligus mendampingi UMKM dalam menyiapkan data yang diperlukan. Selama proses ini, mahasiswa membuat studi kelayakan yang mencakup identifikasi ide bisnis, analisis pasar, analisis keuangan, analisis teknis dan operasional, analisis legal dan regulasi, serta analisis risiko.

Di akhir proses, mahasiswa menyusun seluruh data dan informasi dalam dokumen studi kelayakan, mengevaluasi proyeksi keuangan, serta memberikan rekomendasi mengenai kelayakan bisnis. Mereka juga merencanakan strategi pelaksanaan dan mempresentasikan hasil studi kepada pemilik UMKM, pengurus Tangan Terampil, dan dosen. Selama kegiatan ini, mahasiswa berkesempatan untuk meningkatkan pengetahuan akuntansi dan keuangan, serta keterampilan komunikasi dan negosiasi, sambil mengembangkan sikap dan perilaku yang adaptif dalam menghadapi berbagai situasi dan perbedaan pandangan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Trianto, *Mendesain Model Pembelajaran Inovatif Progresif*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group., 2010.
- Syamsidah and H. Suryani, "Buku Model Problem Based Learning (PBL)," Buku, pp. 1–92, 2018.
- S. Hutomo, Y. I. Suryanto, and N. Kurniawati, "Pembentukan Kelompok Asuhan Mandiri Tanaman Obat Keluarga (TOGA) dan

Akupresur di Kecamatan Sanden, Kabupaten Bantul," *Patria*, vol. 2, no. 1, p. 1, 2020, doi: 10.24167/patria.v2i1.2569.

- Andy Januar Wicaksono, Suyoto, and Pranowo, "A proposed method for predicting US presidential election by analyzing sentiment in social media," in *2016 2nd International Conference on Science in Information Technology (ICSITech)*, 2016, pp. 276–280. doi: 10.1109/ICSITech.2016.7852647.
- H. K. Sumartiningtyas, "Ilmuwan Temukan Kesamaan Persahabatan Gorila dan Manusia dalam Bersosialisasi," *Kompas.com*, Aug. 2020.