

STUDI KELAYAKAN BISNIS SEBAGAI STRATEGI PENGUATAN DAYA SAING UMKM LOKAL

Cindi Aulia Utami, Hendra*, Ayu Septia Ningsih

hendra@insan.ac.id

Institut Syekh Abdul Halim Hasan Binjai

ARTICLE INFO

Keywords: business feasibility study, MSMEs, competitiveness, local economy, strategic planning

Received : ...

Revised : ...

Accepted : ...

©2023 The Author(s): This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)



ABSTRACT

This study aims to analyze the role of business feasibility studies as a strategic instrument in strengthening the competitiveness of local Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs). MSMEs face various challenges, including limited capital, weak managerial capabilities, and intense market competition. Using a qualitative descriptive approach supported by literature analysis and field findings, this research examines how feasibility studies – covering market, technical, legal, managerial, and financial aspects – contribute to better decision-making and sustainable business development. The results show that MSMEs implementing comprehensive feasibility studies tend to have stronger competitiveness, improved efficiency, and higher resilience in dynamic markets. Therefore, business feasibility studies are essential not only as preliminary assessments but also as long-term strategic tools for MSME development.

INTRODUCTION

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor ekonomi yang memiliki peran strategis dalam pembangunan nasional, khususnya dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta memperkuat struktur ekonomi lokal. Data Kementerian Koperasi dan UKM menunjukkan bahwa UMKM menyumbang lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia dan menyerap sebagian besar tenaga kerja nasional. Meskipun demikian, kontribusi besar tersebut belum sepenuhnya diimbangi dengan tingkat daya saing yang memadai.

UMKM lokal masih menghadapi berbagai permasalahan klasik, seperti keterbatasan modal, rendahnya kualitas sumber daya manusia, lemahnya penguasaan teknologi, serta kurangnya perencanaan usaha yang sistematis. Banyak pelaku UMKM mendirikan usaha hanya berdasarkan pengalaman dan intuisi tanpa analisis mendalam mengenai peluang pasar dan risiko usaha. Akibatnya, tidak sedikit UMKM yang mengalami stagnasi bahkan kegagalan usaha pada tahap awal.

Salah satu instrumen penting dalam perencanaan usaha adalah studi kelayakan bisnis. Studi kelayakan bisnis merupakan suatu kajian komprehensif yang bertujuan untuk menilai apakah suatu usaha layak dijalankan atau dikembangkan dilihat dari berbagai aspek. Menurut Kasmir dan Jakfar (2012), studi kelayakan bisnis berfungsi sebagai dasar pengambilan keputusan investasi agar terhindar dari risiko kerugian yang tidak perlu. Dalam konteks persaingan global dan digitalisasi ekonomi, studi kelayakan bisnis menjadi semakin relevan bagi UMKM lokal untuk meningkatkan daya saing.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini berfokus pada analisis peran studi kelayakan bisnis sebagai strategi penguatan daya saing UMKM lokal. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi konseptual bagi pengembangan ilmu manajemen UMKM serta rekomendasi praktis bagi pelaku usaha dan pemangku kebijakan.

LITERATURE REVIEW

Kerangka Teoretis Studi Kelayakan Bisnis

Dalam perspektif manajemen strategis, studi kelayakan bisnis dipandang sebagai bagian integral dari proses perencanaan strategis. Pearce dan Robinson (2016) menegaskan bahwa perencanaan strategis yang baik harus didasarkan pada analisis internal dan eksternal yang komprehensif. Studi kelayakan bisnis berfungsi sebagai instrumen awal untuk mengidentifikasi peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal, sekaligus menilai kekuatan dan kelemahan internal usaha.

Selain itu, studi kelayakan bisnis juga berkaitan erat dengan teori pengambilan keputusan (decision making theory). Menurut Simon (1997), keputusan yang rasional harus didasarkan pada informasi yang memadai dan analisis alternatif yang sistematis. Dalam konteks UMKM, studi kelayakan bisnis menyediakan kerangka analitis yang membantu pelaku usaha dalam memilih strategi bisnis yang paling optimal.

Studi Kelayakan Bisnis

Studi kelayakan bisnis adalah suatu proses evaluasi yang sistematis terhadap rencana usaha guna menentukan tingkat kelayakan suatu bisnis untuk dijalankan atau dikembangkan. Aspek yang dianalisis dalam studi kelayakan bisnis meliputi aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen dan sumber daya manusia, aspek hukum dan legalitas, aspek lingkungan, serta aspek keuangan (Umar, 2015).

Aspek pasar bertujuan untuk menilai potensi permintaan, tingkat persaingan, dan segmentasi pasar. Aspek teknis menilai kesiapan teknologi, lokasi usaha, dan proses produksi. Aspek manajemen menitikberatkan pada kemampuan pengelolaan usaha, sedangkan aspek keuangan menganalisis kelayakan investasi melalui indikator seperti Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), dan Break Even Point (BEP).

Daya Saing UMKM

Daya saing merupakan kemampuan suatu usaha untuk bertahan dan unggul dalam persaingan pasar. Porter (2008) menyatakan bahwa daya saing ditentukan oleh keunggulan biaya, diferensiasi produk, dan fokus pasar. Bagi UMKM lokal, daya saing tidak hanya ditentukan oleh harga, tetapi juga oleh kualitas produk, inovasi, pelayanan, dan pemanfaatan sumber daya lokal.

Tambunan (2012) menegaskan bahwa rendahnya daya saing UMKM di negara berkembang disebabkan oleh lemahnya perencanaan usaha dan keterbatasan

akses terhadap informasi pasar. Oleh karena itu, peningkatan daya saing UMKM memerlukan pendekatan strategis yang terencana dan berbasis analisis yang matang.

Hubungan Studi Kelayakan Bisnis dan Daya Saing

Beberapa penelitian terdahulu menunjukkan bahwa penerapan studi kelayakan bisnis memiliki pengaruh positif terhadap kinerja dan keberlanjutan usaha. Studi kelayakan membantu pelaku UMKM dalam mengidentifikasi peluang, meminimalkan risiko, dan mengoptimalkan penggunaan sumber daya (Rangkuti, 2018). Dengan demikian, studi kelayakan bisnis dapat dipandang sebagai strategi penting dalam meningkatkan daya saing UMKM lokal.

METHODOLOGY

Desain Penelitian

Penelitian ini dirancang sebagai penelitian kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi pustaka (library research) yang diperkuat oleh temuan empiris dari penelitian terdahulu dan laporan resmi terkait UMKM. Desain ini dipilih untuk menggambarkan secara komprehensif peran studi kelayakan bisnis dalam meningkatkan daya saing UMKM lokal.

Metodologi Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif-analitis. Pendekatan ini dipilih untuk memperoleh pemahaman yang mendalam mengenai peran studi kelayakan bisnis dalam penguatan daya saing UMKM lokal.

Jenis dan Sumber Data

Data penelitian terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara dengan pelaku UMKM lokal yang telah dan belum menerapkan studi kelayakan bisnis. Data sekunder diperoleh dari buku teks, jurnal ilmiah, laporan pemerintah, dan publikasi resmi terkait UMKM.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data meliputi wawancara mendalam, observasi langsung terhadap aktivitas usaha, serta studi dokumentasi. Teknik ini digunakan untuk memperoleh data yang komprehensif dan valid.

Teknik Analisis Data

Analisis data dilakukan melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Data dianalisis dengan mengaitkan temuan lapangan dengan teori dan hasil penelitian terdahulu.

RESULT AND DISCUSSION

Analisis Aspek Pasar dan Pemasaran

Analisis aspek pasar menunjukkan bahwa UMKM yang melakukan studi kelayakan bisnis cenderung memiliki pemahaman yang lebih baik terhadap kebutuhan dan preferensi konsumen. Mereka mampu menentukan segmentasi, target, dan posisi pasar (STP) secara lebih jelas. Hal ini berdampak pada efektivitas strategi pemasaran dan peningkatan loyalitas pelanggan.

Analisis Aspek Teknis dan Operasional

Dari aspek teknis, studi kelayakan bisnis membantu UMKM dalam menentukan lokasi usaha, teknologi produksi, serta kapasitas produksi yang sesuai dengan permintaan pasar. UMKM yang melakukan analisis teknis secara matang cenderung memiliki tingkat efisiensi operasional yang lebih tinggi dan mampu menekan biaya produksi.

Analisis Aspek Keuangan

Aspek keuangan merupakan salah satu komponen terpenting dalam studi kelayakan bisnis. Analisis keuangan melalui perhitungan NPV, IRR, dan BEP membantu pelaku UMKM dalam menilai tingkat profitabilitas dan risiko usaha. UMKM yang memahami aspek ini memiliki ketahanan finansial yang lebih baik dalam menghadapi ketidakpastian ekonomi.

Penerapan Studi Kelayakan Bisnis pada UMKM Lokal

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM lokal belum menerapkan studi kelayakan bisnis secara komprehensif. Pelaku usaha umumnya hanya melakukan perhitungan sederhana terkait modal awal dan perkiraan keuntungan tanpa analisis pasar dan risiko usaha yang memadai.

UMKM yang telah menerapkan studi kelayakan bisnis secara lebih sistematis cenderung memiliki perencanaan usaha yang lebih matang. Mereka mampu menentukan target pasar yang jelas, menetapkan strategi harga yang kompetitif, serta mengelola biaya produksi secara lebih efisien.

Dampak terhadap Daya Saing UMKM

Penerapan studi kelayakan bisnis berdampak positif terhadap peningkatan daya saing UMKM. Hal ini terlihat dari peningkatan volume penjualan,

stabilitas keuangan, dan kemampuan beradaptasi terhadap perubahan pasar. UMKM yang melakukan analisis kelayakan juga lebih siap menghadapi risiko usaha dan persaingan.

Temuan penelitian ini sejalan dengan teori manajemen strategis yang menekankan pentingnya perencanaan dan analisis dalam mencapai keunggulan kompetitif. Studi kelayakan bisnis tidak hanya berfungsi sebagai alat evaluasi awal, tetapi juga sebagai pedoman strategis dalam pengembangan usaha jangka panjang. Dengan demikian, studi kelayakan bisnis merupakan elemen kunci dalam penguatan daya saing UMKM lokal.

Implikasi Manajerial bagi UMKM Lokal

Studi kelayakan bisnis memiliki implikasi manajerial yang signifikan bagi pengelolaan UMKM lokal. Melalui analisis kelayakan yang sistematis, pelaku UMKM dapat menyusun perencanaan usaha yang lebih terstruktur dan berbasis data. Hal ini mencakup penentuan visi dan misi usaha, strategi pemasaran, serta pengelolaan sumber daya secara efisien. Menurut Pearce dan Robinson (2016), perencanaan strategis yang baik akan meningkatkan kemampuan organisasi dalam merespons dinamika lingkungan bisnis.

Dalam aspek pemasaran, studi kelayakan bisnis membantu pelaku UMKM memahami perilaku konsumen dan tren pasar. Dengan informasi tersebut, UMKM dapat mengembangkan produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar, menetapkan harga yang kompetitif, serta memilih saluran distribusi yang efektif. Penerapan strategi pemasaran yang tepat akan berdampak langsung pada peningkatan penjualan dan loyalitas pelanggan (Kotler & Keller, 2016).

Dari sisi keuangan, studi kelayakan bisnis mendorong pelaku UMKM untuk melakukan pencatatan dan perencanaan keuangan secara lebih disiplin. Analisis arus kas, proyeksi laba rugi, dan perhitungan titik impas membantu pelaku usaha dalam mengendalikan biaya dan menjaga kesehatan keuangan usaha. UMKM yang memiliki perencanaan keuangan yang baik cenderung lebih mudah mengakses pembiayaan dari lembaga keuangan formal.

Peran Pemerintah dan Lembaga Pendukung UMKM

Pemerintah memiliki peran strategis dalam mendorong penerapan studi kelayakan bisnis di kalangan UMKM lokal. Salah satu bentuk dukungan yang dapat diberikan adalah melalui penyediaan pelatihan dan pendampingan penyusunan studi kelayakan bisnis. Program pelatihan yang berkelanjutan akan meningkatkan kapasitas manajerial pelaku UMKM dan mendorong mereka untuk mengadopsi praktik bisnis yang lebih profesional.

Selain itu, pemerintah juga dapat menyediakan akses terhadap data pasar, informasi peluang usaha, serta fasilitas pembiayaan yang berbasis pada hasil studi kelayakan bisnis. Dengan demikian, UMKM yang memiliki perencanaan usaha yang baik akan memperoleh insentif dan kemudahan dalam pengembangan usaha. Tambunan (2012) menyatakan bahwa sinergi antara UMKM dan pemerintah merupakan kunci dalam meningkatkan daya saing ekonomi lokal.

Lembaga pendukung UMKM, seperti koperasi, perguruan tinggi, dan lembaga swadaya masyarakat, juga memiliki peran penting dalam mendampingi UMKM. Perguruan tinggi, misalnya, dapat berkontribusi melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan memberikan konsultasi bisnis dan penyusunan studi kelayakan usaha bagi UMKM lokal.

Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan yang perlu diperhatikan. Pertama, penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif sehingga hasil penelitian belum dapat digeneralisasi secara luas. Kedua, keterbatasan data empiris lapangan menyebabkan analisis lebih banyak bertumpu pada kajian literatur dan temuan penelitian terdahulu.

Selain itu, penelitian ini belum mengkaji secara mendalam perbedaan dampak penerapan studi kelayakan bisnis pada berbagai sektor UMKM, seperti sektor manufaktur, jasa, dan perdagangan. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya diharapkan dapat menggunakan pendekatan kuantitatif atau metode campuran (mixed methods) dengan cakupan responden yang lebih luas.

CONCLUSION AND RECOMMENDATION

Studi kelayakan bisnis memiliki peran strategis dalam meningkatkan daya saing UMKM lokal. Melalui analisis yang komprehensif, pelaku UMKM dapat mengambil keputusan usaha yang lebih rasional, mengurangi risiko kegagalan, dan meningkatkan keberlanjutan usaha.

Pelaku UMKM disarankan untuk menerapkan studi kelayakan bisnis secara sistematis sebelum memulai atau mengembangkan usaha. Pemerintah dan lembaga pendukung UMKM diharapkan dapat menyediakan pelatihan dan pendampingan penyusunan studi kelayakan bisnis guna meningkatkan daya saing UMKM lokal.

REFERENCES

- Kasmir, & Jakfar. (2012). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Kencana.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education.
- OECD. (2017). *Enhancing the Contributions of SMEs in a Global and Digitalised Economy*. OECD Publishing.
- Pearce, J. A., & Robinson, R. B. (2016). *Strategic Management: Planning for Domestic and Global Competition*. New York: McGraw-Hill Education.
- Porter, M. E. (2008). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Free Press.
- Rangkuti, F. (2018). *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Scarborough, N. M., & Cornwall, J. R. (2019). *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*. Pearson.
- Simon, H. A. (1997). *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organizations*. New York: Free Press.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Tambunan, T. (2012). *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*. Jakarta: LP3ES.
- Umar, H. (2015). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.