



PEMANFAATAN HASIL EVALUASI KELAYAKAN USAHA SEBAGAI ACUAN PENGUATAN UMKM PADA BENGKEL BAPAK PAUL SITUMEANG DI KOTA BANDAR LAMPUNG

Silfira Annisa Putri¹, Wayan Nanda Amelia Putri², Ageng Julita Sari³, Anastasia Br Tumeang⁴, Rachel Jessica⁵, Dian Fajarini^{6*}, Emi Maimunah⁷, Ida Budiarty DA⁸, I Wayan Suparta⁹

^{1,2,3,4,5,6,7,8,9}Jurusan Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lampung, Lampung, Indonesia

silviraanisa12@gmail.com¹, nandaameliap21@gmail.com², agengjulitaa@gmail.com³, anast7137@gmail.com⁴,

racheljessica545@gmail.com⁵, dianfajarini@feb.unila.ac.id⁶, emi.maimunah@feb.unila.ac.id⁷,

ida.budiarty@feb.unila.ac.id⁸, wayan.suparta@feb.unila.ac.id⁹

Dikumpulkan: 11 Juli 2025; Diterima: 25 Juli 2022; Terbit/Dicetak: 1 Agustus 2025

<https://doi.org/10.23960/begawi.v3i2.97>

Abstract: *This community service activity aims to implement the results of a feasibility evaluation study for Mr. Paul Situmeang's Motorcycle and Mini Bus Repair Shop in Bandar Lampung City. Based on previous research, this business was declared highly financially viable, using both discount and non-discount methods. As a follow-up, the community service was carried out by disseminating the evaluation results directly to the business owner, as well as strengthening operational strategies through simple digitalization. The community service team helped activate the QRIS payment system and placed the business on Google Maps to increase transaction efficiency and online visibility. The results of the activity showed an increase in the owner's understanding of the financial aspects of his business, an increase in the use of digital payments by customers, and a surge in online business location views. This community service demonstrates that the research results can be used as a basis for strengthening MSMEs in a practical and sustainable manner through an educational approach and simple digital technology.*

Keywords: Business Feasibility, Community Service, Digitalization, Google Maps, QRIS.

Copyright © 2025, BEGAWI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat | FEB-UNILA

**Corresponding author:*

Dian Fajarini

Jl. Prof. Dr. Ir. Sumantri Brojonegoro
No.1, Kota Bandar Lampung, Lampung
35141

Email: dianfajarini@feb.unila.ac.id

Abstrak: Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk mengimplementasikan hasil penelitian evaluasi kelayakan usaha terhadap UMKM Bengkel Motor dan Mini Bus milik Bapak Paul Situmeang di Kota Bandar Lampung. Berdasarkan penelitian sebelumnya, usaha ini dinyatakan sangat layak secara finansial, baik melalui pendekatan metode diskonto maupun non-diskonto. Sebagai tindak lanjut, pengabdian dilakukan dengan mendiseminasikan hasil evaluasi secara langsung kepada pemilik usaha, serta memperkuat strategi operasional melalui digitalisasi sederhana. Tim pengabdian membantu aktivasi sistem pembayaran QRIS dan menempatkan usaha di *Google Maps* sebagai upaya meningkatkan efisiensi transaksi dan visibilitas online. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pemahaman pemilik terhadap aspek keuangan usahanya, peningkatan penggunaan pembayaran digital oleh pelanggan, serta adanya lonjakan tampilan lokasi usaha secara daring. Pengabdian ini membuktikan bahwa hasil penelitian dapat dijadikan dasar penguatan UMKM secara praktis dan berkelanjutan melalui pendekatan edukatif dan teknologi digital sederhana.

PENDAHULUAN

Pengabdian kepada masyarakat merupakan salah satu bentuk nyata kontribusi perguruan tinggi dalam mendukung pembangunan berbasis masyarakat. Salah satu kelompok yang sangat membutuhkan sentuhan edukatif dan pendampingan dalam pengelolaan usaha adalah pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). UMKM memegang peran penting dalam menggerakkan perekonomian lokal dan nasional, terutama dalam penciptaan kekayaan dan lapangan kerja di Indonesia (Kesumah et al., 2024). Namun, kenyataan di lapangan menunjukkan bahwa masih banyak pelaku UMKM yang belum memahami pentingnya manajemen usaha yang terstruktur, terutama dalam hal kelayakan finansial dan perencanaan investasi. Di sinilah peran akademisi sangat strategis untuk memberikan edukasi dan bimbingan teknis kepada pelaku usaha agar dapat meningkatkan keberlangsungan usahanya (Dwiyantri, 2024).

Permasalahan umum yang dihadapi UMKM adalah minimnya akses terhadap informasi dan kemampuan dalam menyusun perencanaan usaha secara rasional (Oktavia et al., 2024). Salah satu aspek yang sering terabaikan adalah studi kelayakan usaha, yang sejatinya merupakan instrumen penting untuk memastikan bahwa sebuah usaha memiliki potensi keuntungan serta layak untuk dijalankan atau dikembangkan (Nazir, 2017). UMKM

membutuhkan analisis kelayakan usaha untuk memastikan keberlanjutan bisnis, sekaligus pendampingan yang membantu efisiensi operasional dan penguatan strategi usaha (Astuti et al., 2025). Studi kelayakan ini mencakup berbagai aspek, mulai dari keuangan, pemasaran, hingga operasional. Namun, dalam konteks UMKM, aspek finansial menjadi titik berat karena keterbatasan modal dan pentingnya efisiensi dalam penggunaan dana. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian ini difokuskan pada pendampingan UMKM dalam memahami dan menerapkan metode evaluasi kelayakan usaha secara sederhana namun tetap akurat.

Pengabdian ini dilakukan dengan pendekatan partisipatif dan kolaboratif bersama mitra UMKM, yaitu Bengkel Motor dan Mini Bus milik Bapak Paul Situmeang. Bengkel ini merupakan representasi dari UMKM sektor jasa yang berkembang secara organik tanpa perencanaan keuangan jangka panjang. Dalam pendampingan ini, tim pengabdian tidak hanya melakukan penyuluhan terkait studi kelayakan usaha, tetapi juga mendampingi langsung dalam penyusunan laporan keuangan, penghitungan indikator kelayakan, serta memberikan simulasi dan interpretasi hasil evaluasi (Hery, 2018). Pendekatan ini diharapkan dapat memberikan pengalaman praktis yang dapat diaplikasikan dengan mudah bagi mitra, sekaligus membangun kesadaran pentingnya evaluasi usaha yang berkelanjutan.

Dengan menggunakan dua pendekatan, yaitu metode diskonto dan tanpa diskonto, kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pelaku UMKM dalam menganalisis dan mengambil keputusan berbasis data (Hasibuan, 2020). Melalui pengabdian ini, diharapkan pelaku UMKM dapat lebih percaya diri dalam mengelola usahanya secara mandiri, serta memiliki dasar yang kuat ketika ingin melakukan ekspansi atau mengakses pembiayaan dari lembaga keuangan. Selain itu, digitalisasi sederhana melalui penggunaan QRIS dan *Google Maps* merupakan langkah strategis untuk meningkatkan efisiensi transaksi dan visibilitas usaha, sejalan dengan program pemberdayaan UMKM melalui adopsi teknologi digital (Oktavia et al., 2024). Pengabdian ini juga memberikan pengalaman lapangan bagi mahasiswa untuk mengaplikasikan ilmu yang diperoleh di bangku perkuliahan dalam konteks nyata di masyarakat (Dwiyanti, 2024).

METODE

Bentuk dan Tahapan Kegiatan

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan di Bengkel Motor dan Mini Bus milik Bapak Paul Situmeang di Kota Bandar Lampung pada Mei 2025 dengan menggunakan pendekatan partisipatif. Pendekatan ini sejalan dengan konsep penelitian terapan yang menekankan keterlibatan langsung mitra untuk meningkatkan pemahaman dan keberterimaan hasil (Nazir, 2017). Pelaksanaan kegiatan dibagi menjadi empat tahapan utama untuk memastikan pendampingan berjalan efektif dan sistematis.

Tahap pertama difokuskan pada sosialisasi dan diseminasi hasil evaluasi kelayakan usaha. Pada tahap ini, tim menyusun ringkasan hasil analisis keuangan dan dipaparkan secara sederhana agar mudah dipahami oleh pemilik usaha. Materi yang disampaikan mencakup indikator vital seperti laba bersih, *Benefit-Cost (B/C) Ratio*, *Break Even Point (BEP)*, *Net Present Value (NPV)*, *Internal Rate of Return (IRR)*, serta *Payback Period*. Penggunaan indikator tersebut mengacu pada metode perhitungan kelayakan yang umum dipakai dalam penelitian finansial dan studi industri (Nuryanto, 2020; Siahaan, 2021). Penjelasan diberikan dengan penekanan pada relevansi praktis setiap indikator untuk membantu mitra mengambil keputusan bisnis berbasis data.

Tahap kedua berorientasi pada modernisasi sistem pembayaran melalui pembuatan dan aktivasi *Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS)*. Tim pengabdian menyediakan pendampingan teknis menyeluruh mulai dari proses pengajuan administrasi, verifikasi, hingga pemasangan stiker QRIS di lokasi usaha. Modernisasi pembayaran ini dilakukan sejalan dengan rekomendasi studi kelayakan UMKM yang menekankan pentingnya efisiensi operasional dan pencatatan keuangan yang lebih akurat untuk keberlanjutan usaha (Wibowo & Sari, 2019).

Tahap ketiga bertujuan memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan visibilitas usaha melalui digitalisasi pemasaran menggunakan *Google Maps*. Proses ini diawali dengan pembuatan akun *Google Business*, pengisian data lengkap, unggahan visual, serta verifikasi lokasi. Langkah digitalisasi ini sesuai dengan temuan bahwa peningkatan akses informasi dapat memperkuat daya saing UMKM dalam lingkungan bisnis modern (Sutrisno, 2021). Tim juga memberikan pelatihan singkat kepada pemilik usaha mengenai pengelolaan ulasan pelanggan dan pembaruan data agar reputasi daring tetap terjaga.

Tahap keempat, yaitu monitoring dan evaluasi awal, dilakukan satu minggu setelah implementasi. Evaluasi dilakukan melalui wawancara lanjutan dengan pemilik usaha untuk memahami respons, hambatan, serta tingkat

kebermanfaatan program. Selain itu, dilakukan observasi langsung terhadap perubahan jumlah kunjungan pelanggan dan pola transaksi pembayaran. Tahap evaluasi ini mengikuti prinsip penilaian berkelanjutan dalam studi kelayakan yang menekankan pentingnya umpan balik untuk menilai dampak jangka pendek program (Nazir, 2017; Siahaan, 2021).

Lokasi dan Waktu Pelaksanaan

Kegiatan dilakukan di Bengkel Motor dan Mini Bus milik Bapak Paul Situmeang yang berlokasi di Kota Bandar Lampung, selama bulan Mei 2025.

Metode Pengumpulan Data

1. Observasi langsung terhadap lokasi dan proses usaha.
2. Wawancara informal dengan pemilik.
3. Dokumentasi hasil implementasi (foto, tangkapan layar *Google Maps* dan QRIS).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemilik usaha merespons sangat positif terhadap paparan hasil evaluasi keuangan. Ia mengakui bahwa selama ini belum pernah melakukan penilaian finansial secara sistematis. Informasi seperti titik impas dan laba bersih memberikan perspektif baru dalam menyusun strategi keuangan dan ekspansi usaha. Kondisi ini sejalan dengan temuan bahwa UMKM umumnya belum menerapkan perhitungan kelayakan secara memadai dalam operasionalnya (Sutrisno, 2021; Kesumah et al., 2024). Literasi keuangan yang rendah menjadi hambatan utama bagi pelaku UMKM dalam mengelola aspek finansial usahanya, sehingga pendampingan edukatif sangat diperlukan untuk meningkatkan pemahaman mereka terhadap indikator-indikator kelayakan usaha (Hery, 2018).

Dalam diskusi lanjutan, pemilik juga mulai menyusun rencana untuk menambah alat kerja dan menyisihkan sebagian laba untuk tabungan usaha. Ia juga mempertimbangkan untuk membuka layanan tambahan seperti cuci kendaraan dan penjualan suku cadang, berdasarkan rekomendasi dari tim. Penerapan strategi pengembangan usaha berbasis evaluasi finansial ini sejalan dengan pendekatan perencanaan yang digunakan dalam analisis kelayakan produk dan industri (Nuryanto, 2020; Siahaan, 2021). Pemahaman terhadap konsep *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), dan *Payback Period* membantu pelaku UMKM membuat keputusan investasi yang lebih rasional dan terukur (Hasibuan, 2020; Damodaran, 2015).

Implementasi Pembayaran QRIS

Setelah proses pendaftaran, QRIS berhasil diaktifkan dan langsung digunakan oleh pelanggan pada minggu pertama. Pemilik usaha menyebutkan bahwa pelanggan anak muda lebih antusias dengan opsi ini karena lebih praktis dan aman. Selain itu, QRIS membantu pencatatan keuangan yang lebih transparan karena setiap transaksi tercatat secara digital. Keuntungan dari pencatatan berbasis data ini searah dengan prinsip analisis kuantitatif praktis dalam pengelolaan usaha (Nazir, 2017). Adopsi teknologi pembayaran digital seperti QRIS juga sejalan dengan upaya meningkatkan literasi keuangan digital bagi pelaku UMKM, yang terbukti dapat meningkatkan efisiensi operasional dan mempermudah akses ke layanan keuangan formal (Kesumah et al., 2024).

Penggunaan QRIS juga memberikan dampak positif terhadap manajemen arus kas usaha, karena setiap transaksi terekam secara otomatis dan dapat digunakan sebagai dasar penyusunan laporan keuangan yang lebih akurat (Wibowo & Sari, 2019). Hal ini sangat penting bagi UMKM yang selama ini kesulitan dalam melakukan pencatatan keuangan secara sistematis.

Visibilitas Melalui Google Maps

Penempatan titik lokasi pada *Google Maps* berhasil dilakukan. Dalam waktu satu minggu, lokasi bengkel telah mendapatkan 55 tampilan dan satu ulasan pelanggan. Hal ini menunjukkan efektivitas kanal digital sebagai sarana promosi lokal yang murah dan efisien, sebuah strategi yang terbukti relevan bagi UMKM dalam meningkatkan daya saing (Sutrisno, 2021; Oktavia et al., 2024). Keberadaan di *Google Maps* juga memberikan legitimasi usaha secara daring, memperkuat citra profesionalisme di mata konsumen. Bahkan, pelanggan baru yang sebelumnya belum mengetahui lokasi bengkel menjadi lebih mudah menemukannya.

Program pemberdayaan UMKM melalui digitalisasi pemasaran terbukti efektif dalam memperluas jangkauan pasar, terutama di era digital dimana konsumen cenderung mencari informasi usaha melalui platform

online (Oktavia et al., 2024). Integrasi media sosial dan *e-commerce* juga dapat menjadi langkah lanjutan untuk meningkatkan pendapatan UMKM secara signifikan.

Dampak Program

Dampak yang dapat dirasakan dari kegiatan dalam pengabdian ini adalah meningkatnya kepercayaan diri pemilik usaha dalam pengambilan keputusan keuangan dan merancang strategi pengembangan. Adanya adopsi teknologi digital yang mendorong efisiensi transaksi dan perluasan pasar, khususnya dengan memfasilitasi konsumen cashless. Peningkatan potensi pertumbuhan usaha melalui pencatatan dan perencanaan berbasis data yang lebih akurat dan terukur. Temuan ini konsisten dengan literatur yang menegaskan pentingnya kombinasi evaluasi finansial dan inovasi operasional bagi keberlanjutan UMKM (Wibowo & Sari, 2019; Siahaan, 2021; Kesumah et al., 2024). Visibilitas usaha meningkat di pencarian online, berpeluang menarik pelanggan baru yang sebelumnya tidak mengetahui lokasi bengkel. Peningkatan reputasi usaha, karena ulasan positif di platform digital dapat menjadi bentuk promosi organik dari konsumen kepada calon pelanggan lainnya (Oktavia et al., 2024).



Gambar 1. Pengabdian Kepada Masyarakat



Gambar 2. Pembuatan dan Aktivasi QRIS

KESIMPULAN

Pengabdian masyarakat ini menunjukkan bahwa hasil penelitian akademik dapat diterapkan secara praktis dalam memberdayakan pelaku UMKM. Dengan menyampaikan hasil evaluasi kelayakan usaha dan mengintegrasikan teknologi sederhana seperti QRIS dan *Google Maps*, UMKM bengkel Bapak Paul Situmeang kini memiliki sistem pendukung untuk meningkatkan efisiensi, visibilitas, dan kapasitas usahanya.

Kegiatan ini tidak hanya memberikan dampak jangka pendek berupa peningkatan kenyamanan transaksi dan visibilitas online, tetapi juga membuka peluang jangka panjang melalui perencanaan usaha yang lebih baik. Pendekatan ini membuktikan bahwa penguatan UMKM tidak selalu harus dengan dana besar, melainkan cukup dengan transfer pengetahuan dan adopsi teknologi yang relevan.

Kegiatan serupa perlu diperluas ke UMKM lain dengan pendekatan personal dan dukungan berbasis data. Kolaborasi antara kampus, pemerintah, dan lembaga keuangan juga diperlukan untuk menciptakan ekosistem yang kondusif bagi digitalisasi UMKM. Selain itu, diperlukan platform tindak lanjut yang menghubungkan hasil pengabdian dengan program pendampingan lanjutan agar dampak sosial dan ekonomi dapat berkelanjutan dan menjangkau lebih banyak pelaku usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada semua pihak terutama kepada Bapak Paul Situmeang selaku pemilik bengkel yang telah bersedia berperan aktif dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat hingga terselesaikannya artikel pengabdian.

REFERENSI

- Astuti, F. W., Setyawati, E., Deviyanti, H. B., Alchoiri, R., & Safitri, W. (2025). Pendampingan metode pemeringkatan faktor untuk meningkatkan efisiensi lokasi strategis di UMKM Seblak Cuanki Bandung, Kirana Cibitung. *BEGAWI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 42–47.
- Damodaran, A. (2015). *The dark side of valuation: Valuing young, distressed, and complex businesses* (2nd ed.). FT Press.
- Dwiyanti, D. (2024). The importance of financial literacy in financial management in micro, small and medium enterprises

- (MSMEs). *Journal of Applied Management and Business*, 1–6.
- Hasibuan, D. (2020). NPV vs IRR: Mana yang harus digunakan dalam mengukur kelayakan bisnis. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Jayakarta*, 2(1), 38–52.
- Hery. (2018). *Analisis laporan keuangan: Integrated and comprehensive edition* (Cet. ke-3). PT Gramedia.
- Kesumah, F. S. D., Mardiana, N., Muslimin, & Andriani, L. (2024). Peningkatan literasi keuangan dan sistem pembiayaan bagi pelaku UMKM di Desa Tarahan Lampung Selatan. *BEGAWI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 35–39.
- Nazir, M. (2017). *Metode penelitian kuantitatif: Teori dan panduan praktis analisis data kuantitatif*. PT Mifandi Mandiri Digital.
- Nuryanto. (2020). Product, process and net present worth analysis of a palm oil-based beta carotene industry. *International Journal of Applied Science and Engineering*, 20(3), Article 2023073.
- Oktavia, R., Alvia, L., Fajar, G. D., & Evana, E. (2024). Empowerment UMKM Bandar Lampung melalui program E-CASM (*E-Commerce and Social Media*) sebagai upaya perluasan pasar guna meningkatkan pendapatan UMKM. *BEGAWI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 1–8.
- Siahaan, U. M. (2021). *Financing strategy to support a product development of aluminium finished goods (Case study: PT. XYZ)*. *IDEAS: Journal of Management and Technology*, 1(1), 38–52.
- Sutrisno. (2021). Studi kelayakan bisnis pada usaha Sari Merta Laundry di Desa Guwang Kecamatan Sukawati. *Jurnal Penelitian Ekonomi dan Akuntansi (JPENSI)*, 6(2).
- Wibowo, A., & Sari, D. (2019). *Revenue-cost ratio analysis for small business feasibility*. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 4(1), 25–33.