
PKM PENDAMPINGAN PENYUSUNAN KELAYAKAN USAHA PADA KOPERASI SINAR SURYA PIMPINAN DAERAH MUHAMMADIYAH BATU

Sri Wahjuni Latifah¹, Ahmad Waluya Jati²
Universitas Muhammadiyah Malang^{1,2}

Abstract

Mentoring at Business the Cooperative Sinar Surya PDM Economic Assembly Batu is conducted to assist partners in developing mini market business. PDM Batu City is planning to establish a mini market business as an extension of its existing business, which is cooperative store borrowing. The main obstacle is that the partner has not planned to develop a minimarket business. Besides, the partner does not have a blueprint in the form of study results and business operations guidelines mini market. This activity is done to help partners in solving business development problems. Some of the steps done for problem solving are: socialization of business development knowledge, then discuss with partner to identify and arrange business feasibility study. The next can be compiled a set of procedures and SOP operational activities in the form of goods and sales procedures. Next, do in house training for employees, implementation and mentoring the establishment of mini market. From the results of the business feasibility analysis of the establishment of mini market can be declared worthy to be established with a projected profit per year Rp 83,765,781, and with the rate of return of capital for two years and seven months.

Keywords: cooperatives; Business eligibility; Business development

Abstrak

Pengabdian pada Koperasi Sinar Surya PDM kota Batu ini dilakukan untuk membantu mitra dalam mengembangkan usaha mini market. PDM kota Batu berencana mendirikan usaha mini market sebagai perluasan usaha yang telah ada yaitu koperasi simpan pinjam. Kendala utamanya adalah mitra belum memiliki perencanaan untuk pengembangan usaha minimarket. Disamping itu mitra belum memiliki blueprint berupa hasil studi kelayakan usaha dan pedoman operasional usaha mini market. Kegiatan ini dilakukan untuk membantu mitra dalam memecahkan permasalahan pengembangan usaha. Beberapa tahapan yang akan dilakukan untuk kerangka pemecahan masalah adalah: pertama, melakukan sosialisasi pengetahuan pengembangan usaha, selanjutnya berdiskusi dengan mitra untuk mengidentifikasi dan menyusun studi kelayakan usaha. Berikutnya dapat disusun seperangkat prosedur dan SOP aktivitas operasional berupa prosedur pembelian barang dan penjualan barang Ketiga, melakukan in house training untuk karyawan dan dilakukan implementasi dan pendampingan pendirian usaha mini market. Dari hasil analisis kelayakan usaha pendirian usaha mini market SINAR SURYA, dapat dinyatakan layak untuk didirikan dengan proyeksi keuntungan per tahun Rp 83.765.781, dan dengan tingkat pengembalian modal selama 2 tahun 7 bulan.

Kata Kunci: Koperasi; Kelayakan usaha; Pengembangan usaha

PENDAHULUAN

Studi Kelayakan Bisnis adalah menganalisis tentang dapat tidaknya suatu bisnis dilaksanakan dengan berhasil. Kasmir (2012) menyatakan studi kelayakan bisnis merupakan aktivitas yang mendalami sebuah usaha atau bisnis yang akan dijalankan apakah layak atau tidak untuk dilaksanakan. Analisis kelayakan dilakukan untuk melihat apakah suatu bisnis dapat memberikan manfaat atas investasi yang akan ditanamkan (Husnan & Muhammad, 2000). Analisis kelayakan usaha ini penting sebagai dasar evaluasi terhadap bisnis yang dijalankan. Aspek-aspek kelayakan bisnis meliputi aspek legalitas, aspek lingkungan, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknologi, aspek finansial dan aspek sumber daya manusia atau manajemen (Sulastri, 2016).

Beberapa pihak yang membutuhkan hasil studi kelayakan adalah: penyandang dana (investor), kreditur atau pemerintah. Manfaat hasil studi kelayakan menyangkut tiga aspek yaitu: manfaat bagi bisnis tersebut apakah menguntungkan secara finansial, manfaat bagi masyarakat sosial disekitar tempat bisnis

¹sriwahjuni@umm.ac.id

tersebut. Hal ini karena suatu bisnis membutuhkan investasi yang besar sehingga dilakukannya studi kelayakan ini akan meminimalkan risiko dan memudahkan perencanaan dan pelaksanaan pekerjaan.

Implementasi pendirian usaha membutuhkan sebuah sistem informasi akuntansi untuk mendukung operasional sehari-hari. Sistem informasi akuntansi merupakan aktivitas yang sistematis mulai dari perolehan dan pengumpulan data, pemerosesan transaksi dan pelaporan informasi. Informasi ini berguna untuk membantu manajemen dalam pengambilan keputusan. Sistem operasional perusahaan dagang seperti usaha minimarket meliputi sistem pembelian, sistem penjualan, sistem penerimaan kas dan sistem pengeluaran kas (Krismiaji, 2015; McLeod et al., 2008; Romney et al., 2015).

Salah satu organisasi yang membutuhkan adanya kelayakan usaha adalah Pimpinan Daerah Muhammadiyah Batu yang berlokasi di Jl. Diponegoro no.70, Kelurahan Sisir kecamatan Batu Kota Batu. Organisasi ini sudah memiliki Struktur Organisasi yang jelas disertai uraian *job description* yang jelas. Secara umum struktur organisasinya meliputi: Ketua Umum, Sekretaris Umum, Bendahara Umum dan majelis-majelis yang terdiri dari delapan(8) majelis. Salah satu majelis yang penting disini adalah Majelis Ekonomi, Kewirausahaan dan Pemberdayaan Masyarakat. Unit amal usaha yang ada pada organisasi PDM Batu sampai saat ini adalah pada bidang pendidikan, kesehatan dan panti sosial.

Majelis Ekonomi PDM Batu ini berencana mengembangkan sebuah usaha minimarket (grosir) yang merupakan pengembangan usaha Koperasi yang sudah ada. Namun ketua majelis ekonomi dan pengurus lainnya belum memiliki pengetahuan bagaimana mengembangkan sebuah usaha. mulai dari merencanakan sampai pelaksanaan mendirikan usaha mini market. Organisasi PDM Batu ini memiliki sumber dana terbatas sehingga harus disusun perencanaan yang baik untuk mendirikan usaha tersebut. Disamping itu kendala lainnya adalah bahwa pengurus belum memiliki pengetahuan, ketrampilan dan pengalaman untuk mengelola unit amal usaha ekonomi seperti mini market.

Kegiatan ini dilakukan untuk penyusunan dan pendampingan pendirian usaha baru mulai dari pendampingan penyusunan Studi Kelayakan Bisnis dan pelatihan serta pendampingan pendirian usaha mini market (grosir). Dengan demikian rencana pendirian mini market (grosir) ini akan dapat dilaksanakan dan dapat meminimalkan risiko kegagalan.

Sebagaimana diketahui bahwa organisasi PDM memiliki potensi ekonomi yang tinggi karena memiliki anggota yang cukup dan memiliki sumber dana yang cukup. Maka organisasi ini harus dikelola dengan manajemen yang baik sehingga dapat memberikan nilai tambah pada anggotanya dan dapat meningkatkan perannya dalam pembangunan daerah pada umumnya. Kinerja organisasi dapat diukur dengan berbagai ukuran seperti pertumbuhan(*growth*), kenaikan jumlah anggota, volume usaha, dan sisa hasil usaha. Hal ini dapat dicapai jika organisasi memiliki sebuah sistem informasi yang dapat menjadi salah satu sumber daya untuk meningkatkan kualitas keputusan manajemen. Salah satu metode perencanaan usaha adalah Studi Kelayakan Bisnis yang meliputi kelayakan aspek pemasaran, kelayakan aspek teknologi, kelayakan aspek keuangan dan kelayakan aspek manajemen (Husnan & Muhammad, 2000).

Identifikasi dan Perumusan Masalah

Selama ini PDM Batu memiliki sebuah usaha Koperasi . Koperasi dengan nama Koperasi Sinar Surya ini hanya memiliki usaha bidang simpan pinjam. Sehingga sampai saat ini belum ada perkembangan yang nyata dari aspek ekonomi maupun sosial. Pengurus Koperasi dan pimpinan PDM memiliki keinginan untuk mendirikan mini market. Berdasarkan wawancara dengan Ketua Koperasi pada bulan Februari tahun 2019 dan review dokumen pada bulan Maret 2019 pada bukti transaksi yang dimiliki oleh Majelis Ekonomi PDM Batu, maka dapat disimpulkan bahwa mitra belum memiliki modal yang cukup untuk mendirikan usaha mini market. Selain itu mitra belum memiliki pengetahuan dan keahlian untuk mengembangkan usaha, mulai dari menyusun studi kelayakan, perencanaan kebutuhan modal, dan implementasi perencanaan serta cara pengendaliannya. Maka permasalahan mitra yang mendasar yang perlu segera diatasi berhubungan dengan program kerja majelis ekonomi pada organisasi PDM Batu dalam perencanaan untuk mengembangkan usaha minimarket adalah: SDM perusahaan mitra belum memiliki pengetahuan dan pemahaman bidang pengembangan usaha yang merupakan dasar untuk perencanaan pendirian usaha Mini Market (grosir); SDM mitra belum memiliki kemampuan dan keahlian untuk menganalisis kelayakan usaha; Mitra belum memiliki pedoman atau standar operasional untuk melaksanakan aktivitas usaha mini market (grosir).

Maka dari tiga permasalahan di atas kegiatan ini membantu memecahkan permasalahan tentang pendampingan penyusunan kelayakan usaha Mini Market (grosir) dan menyusun SOP pembelian barang dagang, SOP penjualan barang dagang dan SOP penerimaan kas dan SOP pengeluaran kas.

Tujuan dan Manfaat

Tujuan pelatihan dan pendampingan ini secara umum adalah meningkatkan skill sumber daya manusia pada mitra tentang penyusunan Studi Kelayakan Usaha. Sedangkan tujuan khususnya adalah mengembangkan usaha koperasi yang selama ini hanya koperasi simpan pinjam maka dikembangkan usaha minimarket sehingga akan bermanfaat secara ekonomis untuk meningkatkan kesejahteraan anggota koperasi pada umumnya. Disamping itu manfaat secara institusional akan terjadi transfer pengetahuan dan skill dari Universitas Muhammadiyah Malang kepada masyarakat pada bidang keuangan dan manajemen usaha.

Materi dan Metode Pelaksanaan

Untuk kepentingan penyusunan perencanaan pendirian usaha, telah dilakukan diskusi dengan para pengurus dan manajer. Manajer dan pengurus Koperasi telah memberikan data-data dan dokumen lainnya untuk kepentingan penyusunan studi kelayakan serta menyusun perencanaan dan pengendalian operasional Usaha Mini Market. Manajemen memberikan fasilitas tempat dan sumber daya penunjang lainnya seperti karyawan yang akan dilatih dan kemudahan akses informasi yang ada. Sedangkan materi yang digunakan adalah aspek-aspek dalam studi kelayakan yang meliputi aspek legalitas, aspek lingkungan. Aspek pasar dan pemasaran, aspek teknologi, aspek finansial dan aspek sumber daya manusia atau manajemen (R et al., 2009). Dan aspek prosedur sistem penjualan dan pembelian menggunakan teori dari Widjajanto (2001) dan Hall (2001).

Metode pelaksanaan dan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan dapat dikelompokkan ke dalam beberapa kegiatan yang saling mendukung seperti tampak pada tabel 1 di bawah ini:

Tabel 1. Kegiatan dan Partisipasi Mitra dalam Pelaksanaan Kegiatan

No.	Permasalahan	Metode Pelaksanaan dalam Mengatasi Permasalahan	Partisipasi Mitra dalam Kegiatan
1.	Mitra belum memiliki analisis kelayakan usaha	Melakukan evaluasi dokumen, kemudian memberikan pelatihan dan praktik langsung serta pendampingan dalam penyusunan studi kelayakan usaha	Peyiapan alat dan bahan yang diperlukan serta berperan aktif sebagai peserta pelatihan sesuai prosedur secara benar.
2	Mitra belum memiliki kebijakan dan peraturan yang tertuang dalam bentuk pedoman dan SOP usaha mini market (grosir)	Diskusi dengan pengurus dan manajemen untuk merumuskan SOP pembelian barang, penjualan barang, penerimaan kas dan pengeluaran kas dan pendampingan terhadap mitra	Penyiapan data dan bahan lain serta berperan aktif untuk merumuskan dan menyusun Kebijakan dan peraturan

Rencana kegiatan disusun oleh tim pengabdian dengan mitra yang diwakili oleh Ketua Koperasi Bapak Lukmanul Hakim Secara ringkas berdasar tabel 1 di atas dapat dijelaskan tahap-tahap pemecahan masalah dalam kegiatan ini meliputi: (1) membuat Susunan Kerja untuk menyusun Studi Kelayakan Usaha dari aspek pemasaran, aspek keuangan, aspek teknologi dan aspek manajemen;(2). melakukan wawancara dan diskusi terhadap pemakai untuk identifikasi aktivitas operasional sehari-hari; (3). membuat Alur Prosedur pembelian barang, penjualan barang, penerimaan kas dan pengeluaran kas dalam bentuk flowchart disertai uraian job discription masing-masing bagian; (4). Pelatihan agar prosedur operasional dapat diimplementasi; (5). Pendampingan usaha dan (6)Evaluasi terhadap efektivitas hasil pada semua aktivitas operasional.

Evaluasi dilakukan dengan cara mengecek pekerjaan tim mitra dalam menyusun studi kelayakan dalam menentukan target dan jumlah pasar potensial serta mengecek perhitungan kelayakan keuangan. Selanjutnya evaluasi dilakukan pada tahap pendampingan penentuan sumber modal dan pencarian modal dengan formulir penawaran menjadi anggota.

HASIL DAN PEMBAHASAN

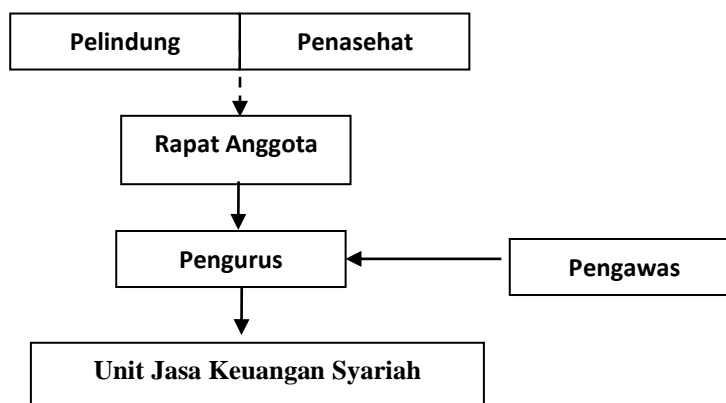
Gambaran Umum Mitra

Salah satu amal usaha yang dimiliki PDM Kota Batu adalah koperasi Sinar Surya. Koperasi ini berlokasi sama dengan kantor Pengurus PDM Kota Batu yaitu di Jl. Diponegoro No. 70 Kota Batu,

Phone. 0341-5377053, Fax. 0341-5025616. Visi Koperasi Sinar Surya “INSYAALLAH MENJADI KOPERASI YANG LEBIH SYARIAH”. Sedangkan Misi Koperasi Sinar Surya adalah: mensejahterakan Anggota Koperasi Sinar Surya, sebagai media Dakwah nyata Muhammadiyah dan sebagai media Penggerak Ekonomi Syariah. Pengurus dan pengawas telah berusaha mengelola organisasi dan usaha sesuai dengan Al-Qur’an, Sunnah, ketentuan perundang – undangan, Anggaran Dasar, Tata Tertib, dan Peraturan.

Berdasarkan hasil disuksi dengan pengurus koperasi Sinar Surya, bahwa koperasi masih perlu meningkatkan tata kelola yang baik. Koperasi juga telah melakukan pembinaan, perhatian dan kepercayaan para Pelindung, Pembina, Penasehat baik dari Dinas Koperasi, UKM dan Koperidag, Dekopinda Kota Batu, Pimpinan Daerah Muhammadiyah Kota Batu, Pimpinan Daerah Aisiyah Kota Batu. Hal ini menjadikan Koperasi Sinar Surya sebagai Amal Usaha Muhammadiyah yang mandiri. Selain itu terjalinnya hubungan baik terutama dengan relasi sebagai pemasok dan mengelola keuangan agar dapat dimanfaatkan secara maksimal, membuat usaha Koperasi Sinar Surya lebih maju dan berkembang. Untuk itu perlu adanya peningkatan kemitraan dan kerjasama dengan berbagai pihak.

Berikut Struktur Organisasi Koperasi Sinar Surya :



Gambar 1. Struktur Organisasi Koperasi Sinar Surya

Kepengurusan Koperasi melibatkan berbagai pihak yang terdiri dari Bapak Lukmanul Hakim sebagai Ketua, Bapak Tsalis Rifa’I sebagai Bendahara, dan ada staf administrasi dua orang. Pengawas koperasi terdiri dari tiga orang yaitu: Prof. DR. Sujono, M.Kes, Drs. H. Sunadji dan Drs. H. Abdul Manaf, M.Pd

Berdasar struktur organisasi di atas dapat dikatakan Koperasi telah memiliki manajemen yang cukup baik dan telah memisahkan fungsi-fungsi manajemen. Koperasi juga telah memiliki fungsi pengendalian internal yaitu Pengawas. Sehingga koperasi akan dapat mencapai tujuan secara efektif dan efisien karena salah satu syarat untuk mencapai tujuan adalah struktur organisasi yang memisahkan fungsi dan wewenang secara jelas sebagaimana menurut Sistem Pengendalian Internal (Mulyadi, 2016). Dengan demikian Koperasi Sinar Surya telah memiliki manajemen yang baik.

Susunan Kerja untuk menyusun Studi Kelayakan Usaha.

Untuk menyusun studi kelayakan usaha pengembangan Mini Market maka ditentukan pihak-pihak yang terlibat untuk diberikan pelatihan dan pendampingan. Pihak-pihak tersebut terdiri dari Ketua Koperasi, bendahara koperasi dan tim pengabdian untuk pembagian tugas. Ketua bertanggungjawab atas aspek pemasaran, aspek teknologi dan aspek manajemen. Sedangkan bendahara bertanggung jawab atas aspek keuangan. Tim pengabdian bertanggungjawab atas terselesainya Standart Operating Procedure(SOP) untuk usaha mini market. Ketua Tim pengabdian memiliki keahlian bidang sistem informasi akuntansi dan bertanggungjawab terhadap pelatihan dan pendampingan SOP pembelian barang, SOP penjualan barang serta mendesain semua formulir dan dokumen yang diperlukan. Sedangkan anggota tim pengabdian memiliki keahlian bidang akuntansi manajemen dan bertanggungjawab terhadap perancangan dan pendampingan Studi Kelayakan Usaha Mini Market serta melakukan pelatihan kepada karyawan untuk melakukan survey pemasaran, dan menentukan kelayakan usaha dari aspek ekonomi.

Identifikasi aktivitas operasional Pembelian dan Penjualan Barang Dagang

Pada tahap awal untuk menyusun studi kelayakan dimulai dari wawancara kepada mitra untuk menggali ide dan konfirmasi data berkaitan dengan potensi pasar dan pemasaran usaha minimarket yang akan didirikan. Potensi pasar terdiri dari semua pegawai dan guru-guru di lingkungan SMK Muhammadiyah Batu, murid-murid dan kios sekitar lokasi. Jumlah pasar potensialnya dua ratus delapan puluh (280) orang dan lima puluh satu (51) kios. Selanjutnya diskusi tentang aspek manajemen dan aspek teknis dilakukan dengan Ketua Koperasinya. Dari aspek manajemen diusulkan penambahan karyawan bagian toko dan bagian gudang. Sedangkan aspek teknis diusulkan untuk pembelian peralatan, kendaraan, jenis persediaan barang dagang yang akan di jual serta layout toko. Koperasi memerlukan peralatan komputer lengkap untuk sistem operasinya, kendaraan untuk transportasi pembelian dan penjualan barang dagang serta list persediaan barang dagang. Sedangkan aspek keuangan dilakukan diskusi dengan bendahara koperasi untuk menentukan jumlah kebutuhan investasi dan sumber dananya. Selain itu menentukan aspek kelayakan dari sisi keuangannya. Sumber dana yang dibutuhkan sebesar Rp.250.000.000,- akan diperoleh dari koperasi, PDM, warga Muhammadiyah, guru dan karyawan Muhammadiyah. Berdasar hasil analisis kelayakan usaha maka dapat diketahui bahwa pengembangan usaha untuk mendirikan Mini Market pada Koperasi Sinar Surya adalah layak dari berbagai aspek. Dari aspek ekonomi proyeksi Laba rugi diperoleh laba bersih per tahun sebesar Rp 83.765.781, jika diproyeksikan keuntungan setiap tahun meningkat sebesar 20%. Sehingga payback period investasi Rp 250.000.000 akan dapat diperoleh kembali dalam waktu 2 tahun 7 bulan.

Berikut dokumentasi kegiatan Pelatihan Penyusunan Studi Kelayakan:



Gambar 2. Dokumentasi Pelatihan

Menyusun Alur Prosedur pembelian barang dan penjualan barang bentuk Standar Operating Procedure (SOP)

Sebuah usaha dagang seperti mini market memerlukan sebuah pedoman berupa Standar Operating Procedure (SOP) dalam membeli dan menjual barang dagang. Hal ini menjadi sebuah pedoman untuk melaksanakan kegiatan pembelian dan penjualan barang dagang yang berisi: siapa saja yang terlibat dalam proses pembelian dan penjualan, langkah atau tahapan dalam prosedur pembelian dan penjualan barang dagang serta dokumen yang dibutuhkan dalam sistem. Selain bermanfaat untuk acuan pelaksanaan sistem pembelian dan penjualan juga menjadi alat untuk pengendalian, SOP berguna untuk mengendalikan pelaksanaan karyawan apakah mereka telah mentaati kebijakan manajemen dan apakah semua pelaksanaan prosedur pembelian dan penjualan barang telah mengikuti prosedur yang telah ditetapkan. Dengan demikian operasional pembelian dan penjualan barang dagang akan terhindar dari praktek yang tidak sehat. Secara ringkas SOP Pembelian dan Penjualan Barang Dagang meliputi: tujuan, sasaran, penanggungjawab, dokumen dan prosedur kerja.

Secara ringkas SOP pembelian barang dagang disusun dengan tujuan untuk memastikan kebutuhan persediaan barang dagangan. Sasaran SOP pembelian barang dagang adalah Standarisasi proses pencatatan atas pembelian barang dagangan mulai dari pengajuan kebutuhan barang sampai penerimaan barang. Penanggungjawabnya terdiri dari Bagian Pembelian (sekaligus bagian Penerimaan Barang), Manajer Toko, Bagian Keuangan dan Bagian Akuntansi. Dokumen yang digunakan yaitu SPP

(Surat Permintaan Pembelian, OP (Order Pembelian), FB (Faktur Barang), SJP (Surat Jalan Barang), LPB (Laporan Penerimaan Barang) dan STTP (Surat Tanda Terima Pembayaran)/ Kuitansi. Prosedur pembelian dimulai dari pemeriksaan stock, membuat OP (order pembelian), penerimaan barang dari pemasok, persetujuan faktur, pembayaran kepada pemasok dan pencatatan persediaan serta pengeluaran kas.

Sedangkan SOP penjualan barang dagang disusun dengan tujuan bahwa Sistem dan Prodesur penjualan barang dagang secara tunai untuk memastikan penjualan barang dagang dilakukan pada waktu dan orang yang tepat (Hall, 2001). Sasarannya adalah Standarisasi proses pencatatan atas penjualan barang dagangan mulai dari permintaan penjualan sampai penerimaan kas. Penanggungjawab sistem penjualan tunai pada Koperasi Sinar Surya terdiri dari Bagian Penjualan sekaligus kasir, Bagian Pengiriman dan Bagian Keuangan(akuntansi). Dokumen yang digunakan untuk menjual barang dagang adalah Nota Penjualan tunai, laporan Kas harian, Jurnal penjualan dan penerimaan kas serta Daftar barang. Prosedur kerja penjualan barang dagang dimulai dari permintaan penjualan dari konsumen, pencetakan nota, penerimaan kas, pengiriman barang dan pembuatan catatan penjualan oleh bagian akuntansi.

Sosialisasi dan Pelatihan Standar operasional prosedur Pembelian barang Dagang dan Penjualan

Berdasarkan hasil diskusi untuk menyusun SOP dan dokumen-dokumen pendukung maka tahap berikutnya adalah melakukan sosialisasi dan pelatihan kepada pengurus koperasi. Berikut dokumentasi kegiatannya:



Gambar 3. Dokumentasi Pelatihan penyusunan SOP

Pendampingan Implementasi Hasil Studi Kelayakan

Hasil studi kelayakan pendirian usaha Mini Market dalam bentuk Laporan Studi Kelayakan Usaha telah disusun bersama mitra. Daftar persediaan barang yang akan dijual dikelompokkan menjadi delapan yaitu: persediaan bahan pokok, persediaan pembersih rumah, perlengkapan mandi, obat-obatan, makanan ringan, minuman, ATK, gas dan LPG. Selain hasil studi kelayakan tersebut telah disusun pula Standar Operational Procedure Pembelian Barang dan Penjualan barang dilengkapi dengan dokumen dan formulir pendukung sistem. Formulir pendukung sistem Penjualan meliputi: nota penjualan tunai, daftar barang dagang dan laporan kas harian Sedangkan formulir pendukung sistem pembelian meliputi: Surat Permintaan Barang, Surat Jalan barang dan Laporan Penerimaan Barang. Tahap selanjutnya adalah dilakukan pendampingan menerapkan pendirian usaha mini market. Dimulai dari mengidentifikasi kebutuhan investasi dan mencari sumber dana. Sumber dana diperoleh dari anggota yang terdiri dari Guru dan Karyawan Sekolah Muhammadiyah di Batu dan pengurus Pimpinan Daerah Muhammadiyah Batu diperoleh Dana sebesar Rp. 65.000.000,. Selanjutnya pengurus telah membeli persediaan barang dan kebutuhan peralatan sesuai dana awal yang dimiliki. Sebagai lanjutan untuk menyiapkan operasional usaha mini market ini pengurus akan menggandakan formulir untuk implementasi penggunaan SOP pembelian barang dan penjualan barang yang sudah disusun.

KESIMPULAN DAN SARAN

Pengembangan usaha pada Koperasi Sinar Surya Majelis Ekonomi PDM kota Batu ini dilakukan untuk membantu mitra dalam mengembangkan usaha mini market (Grosir). PDM kota Batu berencana mendirikan usaha mini market sebagai perluasan usaha yang telah ada yaitu koperasi simpan pinjam.

Kendala utamanya adalah mitra belum memiliki perencanaan untuk pengembangan usaha minimarket. Disamping itu mitra belum memiliki blueprint berupa hasil studi kelayakan usaha dan pedoman operasional usaha mini market.

Beberapa tahapan yang telah dilakukan untuk kerangka pemecahan masalah adalah: pertama, melakukan sosialisasi pengetahuan pengembangan usaha, selanjutnya berdiskusi dengan mitra untuk mengidentifikasi dan menyusun studi kelayakan usaha, menyusun SOP pembelian dan penjualan barang dagang serta sosialisasi penggunaannya.

Dari hasil analisis kelayakan usaha pendirian usaha mini market (Grosir) SINAR SURYA, dapat dinyatakan layak untuk didirikan dengan proyeksi keuntungan per tahun Rp 83.765.781, dan dengan tingkat pengembalian modal selama 2 tahun 7 bulan.

Untuk itu saran yang diberikan kepada Pengurus Koperasi SINAR SURYA PDM Batu perlu menyiapkan sumber daya terkait pendirian usaha mini market karena dari hasil analisis kelayakan dikatakan layak untuk didirikan. Sumber daya manusia yang sudah ada perlu ditraining sesuai kebutuhan dan job discriptionnya. Selanjutnya modal awal yang sudah terkumpul perlu dialokasikan pada kebutuhan investasi peralatan dan persediaan barang sesuai dengan porsinya masing-masing.

REFERENSI

- Hall, J. A. (2001). *Sistem Informasi Akuntansi* (3rd ed.). Salemba Empat.
- Husnan, S., & Muhammad, S. (2000). *Studi Kelayakan Proyek*. UUP STIM YKPN.
- Kasmir. (2012). *Analisis Laporan Keuangan*. Rajagrafindo Persada.
- Krismiaji. (2015). *Sistem Informasi Akuntansi*. UOO STIM YKPN.
- McLeod, Raymond, & Schell, G. (2008). *Management Information System*. Pearson Education Inc.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi* (Edisi Ketu). Penerbit STIE YKPN.
- R, N., T, S., & A, K. (2009). *Studi Kelayakan Bisnis*. Departemen Agribisnis Fakultas Ekonomi dan Manajemen Institut Pertanian.
- Romney, M. B., Steinbart, & John, P. (2015). *Accounting Information Systems*. Pearson Education Inc.
- Sulastri, L. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis untuk Wirausaha*. LGM - LaGood's Publishing.
- Widjajanto, N. (2001). *Sistem Informasi Akuntansi*. Erlangga.

