



Peningkatan Pemahaman Penyusunan Kelayakan Bisnis (*Feasible Study*) Di Rumah Sakit Islam Sukapura Jakarta Utara

Ramdany, Ridwan Saleh, Samukri, Maria Suryaningsih, Susi Susilawati, Ahmad Darda (ramdany2012@gmail.com) ; (risalahkap@gmail.com);(samukriakuntan@yahoo.co.id); (mariasuryaningsih@yahoo.co.id); (sslawati10@gmail.com); (ahmaddarda556@yahoo.co.id)

Dosen STIE Muhammadiyah Jakarta

Received: 23 August 2022; Revised: 12 October 2022; Accepted: 09 November 2022

DOI: <http://dx.doi.org/10.37905/dikmas.2.4.1217-1228.2022>

ABSTRAK

Rumah Sakit Islam Jakarta (RSIJ) Sukapura berlokasi Jakarta Utara melayani kesehatan masyarakat Tanjung Periok, Sukapura, Rorotan dan daerah perbatasan Bekasi dan sekitar. RSIJ Sukapura adalah salah satu rumah sakit amal usaha Muhammadiyah dibawah kendali Pimpinan Pusat Muhammadiyah. Kebutuhan untuk meningkatkan kesehatan masyarakat seiring dengan peningkatan kualitas pelayanan kesehatan termasuk yang disediakan oleh rumah sakit. Oleh karena itu pihak rumah sakit akan menanggapi permintaan pelayanan kesehatan yang dibutuhkan masyarakat tersebut dengan membuka pelayanan baru seperti pelayanan kesehatan rawat jalan dokter spesialis penyakit tertentu. Bimbingan teknis (Bimtek) ini diselenggarakan untuk bekerja sama dengan pihak rumah sakit dalam pelatihan menyusun kelayakan bisnis (*feasible study – FS*) untuk pembukaan pelayanan kesehatan tambahan. Bimtek telah dilaksanakan pada tanggal 16 Agustus 2022 dengan ikuti oleh staf dan pejabat RSIJ Sukapura dan bimbing oleh para dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Jakarta (STIEMJ). Hasil dari Bimtek setidaknya telah membantu manajemen dalam memahami menyusun FS untuk pembukaan layanan kesehatan di RSIJ Sukapura.

Kata Kunci : Rumah Sakit Islam Sukarpura, Studi Kelayakan

PENDAHULUAN

Undang-Undang Republik Indonesia No.44 Tahun 2009, mendefinisikan rumah sakit sebagai institusi pelayanan kesehatan bagi masyarakat dengan karakteristik tersendiri yang dipengaruhi oleh perkembangan ilmu pengetahuan kesehatan, kemajuan teknologi, dan kehidupan sosial ekonomi masyarakat yang harus tetap mampu meningkatkan pelayanan yang lebih bermutu dan terjangkau oleh masyarakat agar terwujud derajat kesehatan yang setinggi-tingginya. Bagi rumah sakit, selain mempunyai tujuan menghasilkan laba juga harus memperhatikan segala kebutuhan masyarakat, dimana kebutuhan akan pelayanan kesehatan merupakan kebutuhan primer bagi masyarakat pada umumnya (Wilujeng, et al., 2019).



Kebutuhan masyarakat terhadap pelayanan yang optimal dari rumah sakit terus mengalami peningkatan sehingga menuntut rumah sakit untuk mengembangkan kualitas pelayanan atau peningkatan kualitas pelayanan secara terus menerus baik pengembangan dalam sarana dan prasarana, ataupun sumber daya manusia dan sebagainya (Siaila, et al., 2019). Dalam pengembangan sarana dan prasarana salahsatunya diperlukan suatu study kelayakan agar investasi yang dilakukan lebih efisien dan tepat, salahsatunya menganalisa apakah kebutuhan akan pengembangan ini sesuai dengan yang diperlukan oleh masyarakat dan berdampak positif terhadap pendapatan rumah sakit. Dalam study kelayakan banyak informasi yang dapat digunakan oleh RSIJ Sukapura diantaranya menganalisa kebutuhan pasar, strategi pemasaran, dan lain-lain.

RSIJ Sukapura bertipe C. Dimana jumlah pasien yang dilayani sebanyak 500 orang rata-rata per hari. RSIJ Sukapura juga memiliki beragam fasilitas pelayanan kesehatan, antara lain Klinik Spesialis Rawat Jalan, Rawat Inap dengan 131 tempat tidur, Instalasi Gawat Darurat, Kamar Bedah, Farmasi, Radiologi, Laboratorium, Pelayanan Jenazah dan Ambulans, Kamar Bersalin, dan pelayanan kesehatan lainnya yang terus berkembang. RSIJ Sukapura saat ini memiliki lebih dari 50 dokter spesialis. Dengan kondisi ini, rumah sakit masih membutuhkan pengembangan dari sisi sarana dan prasarana maupun marketing (pemasaran dan pelayanan). Diharapkan banyak masyarakat, khususnya warga sekitar yang berminat menggunakan pelayanan kesehatan yang tersedia di RSIJ Sukapura bukan karena faktor lokasi yang mudah dijangkau saja namun juga karena kepuasan yang didapat dari pelayanan yang diberikan rumah sakit.

Dalam membantu mewujudkan analisis yang tepat, maka kami dari STIE Muhammadiyah Jakarta mengadakan Bimbingan Teknis (Bimtek) pada Rumah Sakit Islam Sukapura-Jakarta Utara. Diharapkan dengan adanya Bimtek ini dapat membantu pihak manajemen rumah sakit untuk meningkatkan analisa dalam membuka pelayanan kesehatan baru dan dapat digunakan oleh manajemen dalam pengambilan keputusan selanjutnya.

Identifikasi Permasalahan

Analisa yang telah dilakukan dalam organisasi mitra diidentifikasi perlunya pemahaman yang lebih mendalam ataupun kembali untuk merefreshkan antara teori dan praktik mengaji sebuah kelayakan bisnis terutama dalam membuka layanan kesehatan baru dilingkungan RSIJ Sukapura. Pihak RSIJ Sukapura telah memiliki lebih dari 20 layanan kesehatan dan terus bertambah seiring dengan kebutuhan layanan kesehatan masyarakat. Namun dilain pihak pembukaan layanan kesehatan baru juga membutuhkan studi kelayakan bisnis agar pihak rumah sakit tidak mengalami kerugian dalam operasionalnya. Kelayakan bisnis suatu usaha sangat penting disamping menganalisa *cost and benefit* yang akan diperoleh juga peningkatan pelayanan kepada pasien yang perlu diperhatikan dalam membuat kelayakan bisnis tersebut. Studi kelayakan bisnis dikatakan berhasil bila dapat memenuhi kepentingan semua pihak dengan porsi sesuai dengan tugas dan kewajibannya.



Gambar 4.0 Komponen Kalayakan Bisnis

Solusi Yang Ditawarkan

Studi kelayakan bisnis merupakan salah satu alat menganalisa untuk menilai kelayakan usaha yang akan dijalankan seperti membuka praktek dokter spesialis baru dilingkungan RSIJ Sukapura. Studi kelayakan bisnis akan membantu manajemen dalam memperdiksi manfaat yang akan diperoleh dimasa depan dari aspek keuangan maupun aspek non keuangan seperti peningkatan status rumah sakit.

Studi kelayakan bisnis akan akan memberikan gambaran secara menyeluruh mengenai kelayakan suatu bidang usaha. Studi ini bersifat komprehensif dengan melihat dari segi manajerial, akuntansi dan keuangan, sumber daya manusia, dan pemasaran. Kemudian keuntungan adanya studi kelayakan bisnis adalah untuk mengetahui kelayakan suatu kegiatan bisnis yang akan diajukan secara teknis dan aspek legalitas juga.

Tujuan dari pelatihan teknis penyusunan kelayakan bisnis sautu usaha adalah memberikan penjelasan dan pemahaman mulai dari proses awal penyusunan studi kelayakan bisnis sampai dengan menganalisa berbagai aspek yang akan mempengaruhi usaha tersebut dan laporan akhir. Laporan kelayakan bisnis merupakan hal yang penting dalam membantu manajemen mengambil keputusan strategis. Berikut beberapa pertanyaan dari pihak RSIJ :

1. Siapa yang membuat FS
2. Bagaimana cara memdapatkkan data pangsa pasar
3. Jika projectnya bernilai besar, siapa saja yang terlibat dalam pembuatan FS, seperti :
 pembangunan gedung
4. Berapa lama pembuatan FS



5. Kalau pembukaan layanan jasa baru, sedangkan peralatan diambil dari bagian lain, bagaimana cara menghitung nilai investasinya
6. Apakah semua aset yang akan dibeli harus dibuat FS

Berdasarkan pertanyaan-pertanyaan tersebut di atas, kami memberikan solusi dan pemahaman sehingga diharapkan dapat membantu manajemen dalam pengambilan keputusan strategis perusahaan.

TARGET DAN LUARAN

Target

Target Bimtek ini adalah untuk membantu meningkatkan pemahaman dalam membuat studi kelayakan bisnis di RSIJ Sukapura-Jakarta Utara. Sasaran target pelatihan adalah staf dibagian pemasaran, keuangan dan akuntansi serta bagian lainnya pada tingkat staff, supervisor maupun manajer. Diharapkan dengan meningkatnya keahlian dalam membuat dan menganalisa kelayakan suatu usaha dapat meningkatkan kinerja rumah sakit dari aspek keuangan maupun aspek non keuangan lainnya.

Luaran

Luaran (output) yang akan dihasilkan dalam kegiatan PKM ini adalah publikasi hasil kegiatan PKM pada jurnal nasional terakreditasi. Tujuan dari publikasi luaran hasil PKM untuk memberikan sumbangan hasil PKM kepada pihak-pihak yang berkepentingan khususnya dan masyarakat umumnya tentang manfaat dari pemahaman penyusunan FS di internal rumah sakit.

METODE PELAKSANAAN

Persentasi Kelas Terbatas

Metode pelaksanaan Bimtek ini menggunakan metode persentasi kelas terbatas. Materi akan disampaikan kepada peserta pelatihan dalam bentuk slide persentasi. Peserta yang ikut dalam bimtek ini yang bekerja dibidang pemasaran, akuntansi dan keuangan serta bidang lainnya yang terkait. Pertama kali akan diminta untuk mengisi kuesioner sederhana untuk mengetahui tingkat pemahaman dalam penyusunan kelayakan bisnis usaha. Kemudian setelah berakhirnya pelatihan peserta diminta untuk mengisi kuesioner yang sama untuk mengukur peningkatan tingkat pemahamannya.

Persentasi Kelas Jauh

Dimungkinkan adanya pertanyaan lanjutan dari peserta setelah Bimtek ini selesai dilaksanakan. Para peserta dapat menanyakan hal yang berhubungan dengan penyusunan kelayakan bisnis usaha melalui media elektronik seperti *email*, *whatsapp*, *zoom meeting* dan sebagainya kepada dosen tutorial Bimtek.

PELAKSANAAN KEGIATAN

Persiapan kegiatan pengabdian masyarakat ini sudah dipersiapkan sejak awal Agustus 2022. Namun terkait perizinan dan kesiapan mitra, maka kegiatan dilaksanakan pada tanggal 16 September 2022. Tujuan utama kegiatan pengabdian ini adalah untuk membantu memberikan pemahaman dan pelatihan terkait dengan penyusunan kelayakan bisnis usaha pada rumah sakit.

Kegiatan yang dilakukan adalah memberikan presentasi kelas terbatas dan dilanjutkan dengan media elektronik seperti *email*, *whatsapp*, *zoom meeting* dan sebagainya dengan dosen tutorial Bimtek. Materi yang diberikan sangat penting untuk membantu tidak hanya pemahaman mitra akan *Feasible Study* saja, namun kami juga berharap dengan memahami studi kelayakan usaha dapat membantu mendeteksi kemungkinan hal yang terjadi dikemudian hari dan antisipasi yang diperlukan oleh perusahaan.



Gambar 4.1

Gambar diatas menunjukkan pelaksanaan kegiatan. Tema materi yang diberikan adalah “Bimbingan Teknis Penyusunan Kelayakan Proyek (*Feasibel Study*)”. Dalam bahasannya diantaranya menjelaskan tentang pemahaman dasar seperti: apa yang dimaksud FS, tujuan, tahap penyusunannya, dan dilanjutkan dengan bimbingan teknis lebih mendalam berhubungan dengan studi kelayakan proyek.



Tahapan Penyusunan Kelayakan Proyek

Penentuan tujuan pembukaan usaha

Analisis Pendahuluan

Menyiapkan Sumber Data Dibutuhkan

Melakukan Riset Pasar dan Survei Pasar

Menganalisis Data

Menyusun Laporan

Membuat Keputusan

Gambar 4.2. Tahapan Penyusunan Kelayakan Proyek

Gambar diatas menunjukkan salah satu materi ppt yang disampaikan kepada mitra yaitu manajemen RSIJ Sukapura. Tim mitra cukup antusias dalam pemaparan materi, hal



ini terlihat dari responnya saat kegiatan berlangsung dengan mengajukan berbagai pertanyaan. Dalam Menyusun FS tahap-tahap yang perlu diperhatikan adalah penetapan tujuan usaha, melakukan analisa pendahuluan, menyiapkan sumber daya yang dibutuhkan, melakukan riset pasar dan survei pasar, menganalisa data, menyusun laporan dan membuat keputusan strategis.

Tujuan dari penyusunan FS adalah untuk menilai kelayakan dari usulan suatu usaha, menyiapkan sarana dan prasarana yang diperlukan, meningkatkan nilai tambah usaha dan optimalisasi sumberdaya (Kasmir, 2015). Kelayakan dari usaha perlu dikaji sebelum dilaksanakan agar tidak mengalami kerugian. Penilaian kelayakan usaha merupakan langkah preventif perusahaan untuk menghindari dari kemungkinan risiko kerugian usaha.

Persiapan sarana dan prasarana untuk mendukung operasional bisnis baru perlu dilakukan sedini mungkin. Estimasi yang matang terhadap penyediaan sarana dan prasarana bisnis baru merupakan faktor yang penting demi tercapainya rencana bisnis tersebut. Sarana dan prasarana merupakan salah satu faktor yang membutuhkan pendanaan cukup besar. Hal ini perlu dihitung dengan cermat terutama kelayakan pengembalian investasi dari investasi yang ditanamkan di sarana dan prasarana. Rencana bisnis dapat dilanjutkan bilamana memberikan tingkat keuntungan yang memadai kepada perusahaan atau minimal tidak mengalami kerugian dalam operasional.

Pemahaman tentang FS juga memberikan nilai tambah kepada perusahaan. Manajemen yang menyiapkan rencana bisnisnya dengan terlebih dahulu membuat FS merupakan langkah yang tepat untuk pengambilan keputusan tentang rencana bisnis baru tersebut. Langkah manajemen yang terukur dalam pengambilan keputusan strategis berdasarkan kajian FS akan meningkatkan nilai perusahaan terutama kelayakan terhadap rencana bisnis tersebut. Tingkat capaian hasil yang diharapkan tergambar dalam FS tersebut.

Optimalisasi dari sumber daya merupakan bagian yang tidak terpisahkan dalam penyusunan FS. Sumber daya yang ada dalam perusahaan akan menjadi input dari penyusunan FS kemudian sumber lainnya yang digunakan untuk mencapai hasil yang optimal dari capaian rencana bisnis. Sumber daya tersebut antara mencakup sumber daya manusia, pendanaan, sarana dan prasarana, keunggulan perusahaan, daya saing, kondisi pasar, competitor dan lingkungan bisnis perusahaan.

Syarat dalam menyusun FS adalah teliti dan penuh kehati-hatian, didukung data yang layak, ada *roadmap* yang jelas, dilakukan secara objektif, tidak dipengaruhi oleh kepentingan sesaat, dapat diuji ulang. Penyusunan FS yang sesuai dengan persyaratan diatas untuk mengarahkan agar FS yang dibuat tidak dipengaruhi kepentingan tertentu yang berdampak negative kepada perusahaan / badan usaha.

BAHAN PERSENTASI

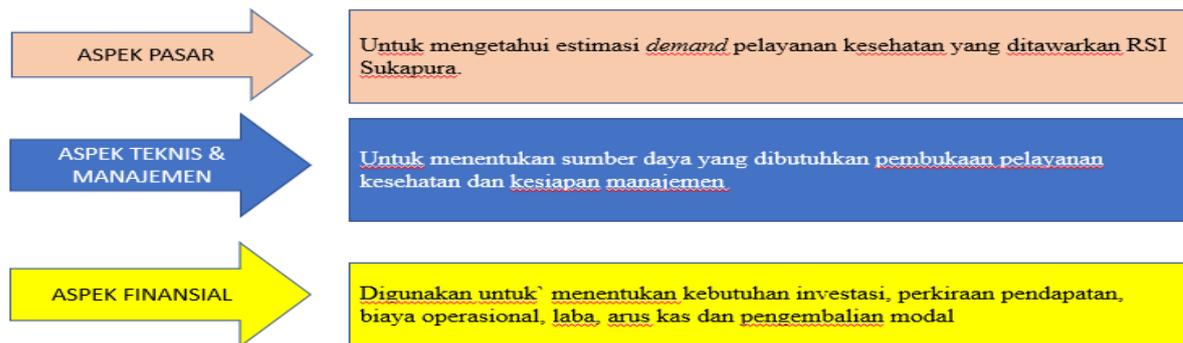
Persentasi dalam menyampaikan materi kepada mitra dilakukan secara tatap muka dengan menyajikan tahap penyusunan dengan persentasi kelas. Urutan penyampaian materi dijelaskan sebagai berikut :

Analisa Pendahuluan

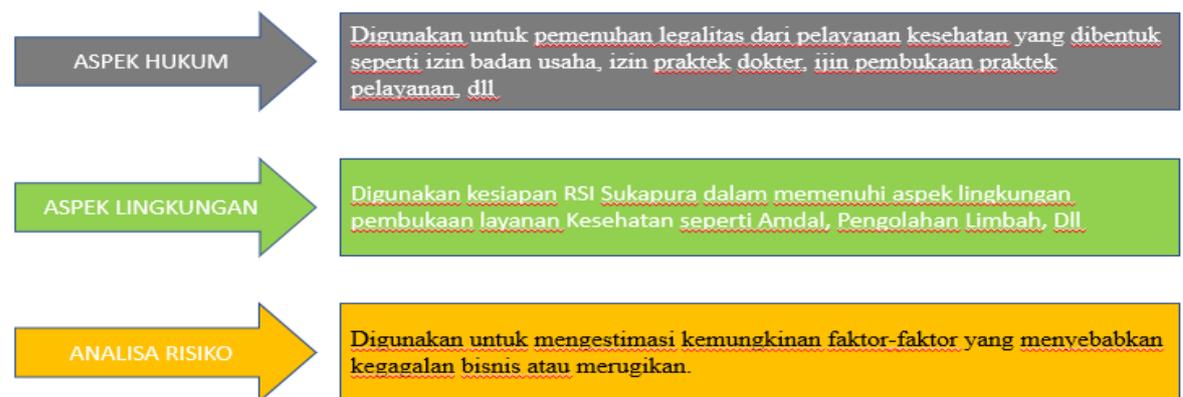
Analisa pendahuluan dalam FS diperuntukkan untuk mengetahui secara umum gambaran dari bisnis yang akan dilaksanakan. Analisa pendahuluan membutuhkan data yang akan digunakan untuk menganalisa lingkungan bisnis secara umum. Pangsa pasar

yang menjadi target dari pembukaan bisnis baru serta ketersediaan sumber daya yang ada dan sumber dana yang akan digunakan termasuk estimasi pengembalian investasinya. Secara umum Analisa pendahuluan berisikan analisa aspek pasar, analisa aspek teknis dan manajemen, analisa aspek keuangan, analisa aspek hukum serta analisa aspek lingkungan.

Analisa Pendahuluan



Analisa Pendahuluan (Lanjutan)



Gambar 4.3. Analisa Pendahuluan

Penyiapan Sumber Daya

Dalam penyusunan FS yang perlu menjadi perhatian khusus adalah kesiapan sumber daya. Sumber daya ini adalah kesiapan sumber daya manusia (SDM), pendanaan, sarana dan prasarana pendukung. Hal yang paling krusial dalam set-up bisnis baru kesiapan SDM yang didukung oleh pendanaan yang cukup. Investasi yang dibutuhkan dalam bisnis baru harus sebanding dengan pemasukan dari bisnis tersebut. Dalam menyiapkan sumber daya juga hal yang diperhatikan keandalan dari SDM yang menjadi faktor krusial untuk menghasilkan kualitas barang/jasa yang standar dan dapat diterima oleh masyarakat. Hal lain adalah tata letak lokasi bisnis yang mesti diperhitungkan.



Riset dan Survey Pasar

FS memberikan gambaran pangsa pasar terhadap bisnis yang akan dilaksanakan. Oleh karena itu dalam penyusunan besaran pangsa pasar dibutuhkan survei untuk menganalisa besaran pasar produk/jasa dan kemungkinan dapat diraih oleh perusahaan. Pangsa pasar tersebut dapat disusun melalui survei pasar. Survei pasar akan memberikan data kebutuhan produk/jasa secara umum kemudian ditarik secara khusus persentase produk/jasa yang dapat diraih oleh perusahaan. Survey pasar ini bertujuan untuk mengetahui besaran permintaan barang/jasa keseluruhan dan persentase yang mungkin disupply oleh perusahaan dari set-up bisnis yang akan dijalankan. Perusahaan akan mengambil berapa porsi persentase dari pangsa pasar yang ada.

Analisa Aspek Pasar

Setelah mengetahui aspek pasar terhadap *demand* pelayanan kesehatan langkah selanjutnya adalah menentukan :

- Pasar potensial ---→ Jumlah penduduk
- Pasar tersedia ---→ Potensi pasien (Penduduk yang mengidap penyakit)
- Pasar sasaran ---→ Pasien yang akan berobat di RSI Sukapura
- **Penentuan jumlah pesaing (competitor)**
- Penentuan harga pelayanan yang sesuai
- Penentuan loyalitas pasien

Gambar 4.4. Analisa Pasar

Analisa Data

Data yang telah dikumpulkan dalam tahap Analisa pendahuluan, penyiapan sumber daya dan survei pasar serta data lain yang relevan lainnya dikumpulkan. Analisa data bertujuan untuk memastikan bahwa data yang akan digunakan dalam menyusun FS adalah valid dan kredibel. Data yang telah ada diolah sehingga menjadi informasi yang berguna dalam pengambilan keputusan oleh manajemen. Kelayakan suatu project tergantung dengan informasi yang disajikan. Projek dapat diteruskan untuk direalisasikan bilamana informasi yang ditunjukkan menyatakan bahwa projek layak untuk dilaksanakan. Pertimbangan projek dilaksanakan lebih menekankan pada faktor cost dan benefit.

ANALISA ASPEK TEKNIS

A Kebutuhan Tenaga Kerja

| No | Tenaga Kerja | Jumlah Tenaga Kerja Per Hari (Orang) | | | | |
|----|----------------------------|--------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
| 1 | Dokter Umum | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 2 | Dokter Spesialis Anak | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 3 | Dokter Gigi | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 4 | Dokter Spesialis kandungan | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 5 | Apoteker | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 6 | Perawat | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 7 | Bidan | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 8 | Petugas Lab | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 9 | Kepala Klinik | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 10 | Bagian Administrasi | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 11 | Cleaning service | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 12 | Satpam | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| | Total | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 |

B Waktu Pelayanan Per Hari Per Menit

| No | Aktivitas | Jumlah Waktu Pelayanan Per Hari (Menit) | | | | |
|----|----------------------------|---|------|------|------|------|
| | | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 |
| 1 | Dokter Umum | 380 | 380 | 400 | 420 | 420 |
| 2 | Dokter Spesialis Anak | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 |
| 3 | Dokter Gigi | 270 | 270 | 270 | 270 | 270 |
| 4 | Dokter Spesialis kandungan | 135 | 135 | 135 | 135 | 135 |
| 5 | Pelayanan Resep di Apotik | 620 | 620 | 640 | 660 | 680 |
| 6 | Perawat Pembantu Dokter | 725 | 725 | 745 | 765 | 765 |

Gambar 4.5. Analisa Data

Menyusun Laporan

Penyusunan laporan FS setelah data yang diperoleh telah dikompilasi menjadi informasi. Informasi yang dihasilkan dari pengolahan data disajikan dalam bentuk kuantitatif dan naratif. Beberapa asumsi yang digunakan juga dijelaskan secara komprehensif sehingga saling mendukung antara data dan informasi yang dihasilkan. Laporan FS berisikan informasi yang menyatakan bahwa projek yang akan dilaksanakan feasible secara ekonomis, efisien dan efektif. Namun laporan FS juga dapat berisikan bahwa projek tidak layak untuk diteruskan realisasinya karena berbagai faktor yang menyebabkan tingkat ekonomisnya dibawah yang diharapkan.

Membuat Keputusan

Laporan FS yang telah selesai dibuat diserahkan kepada pihak manajemen. Para pengambil keputusan akan menilai laporan tersebut. Keputusan yang diambil oleh manajemen berdasarkan FS yang dibuat akan memberikan landasan mendasar dalam memutuskan melanjutkan atau membatalkan rencana perluasan bisnis. Keputusan yang diambil oleh pihak manajemen berdasarkan laporan FS merupakan keputusan strategis perusahaan atau merupakan aksi korporasi dalam mengembangkan usahanya.

Kontribusi Mitra

Dalam proses persiapan dan pelaksanaan, tidak terlepas dari bantuan mitra sehingga kegiatan terlaksana dengan baik. Beberapa kontribusi mitra, diantaranya sebagai berikut :

1. Mengkoordinasikan seluruh pengurus dan pihak manajemen rumah sakit untuk mengikuti kegiatan Bimtek pada waktu yang telah ditentukan
2. Mempersiapkan tempat terlaksananya acara dengan susunan acara yang dibuat oleh pihak rumah sakit.



3. Memberikan informasi secara lengkap mengenai beberapa hal yang menjadi permasalahan dalam penyusunan kelayakan proyek ataupun masalah-masalah lain terkait pelayanan rumah sakit.
4. Memberikan respon yang baik dengan mengikuti kegiatan secara antusias sehingga memudahkan kami dalam memberikan bimbingan pada metode presentasi kelas.

Kendala Pelaksanaan

Dalam pelaksanaan kegiatan tidak ada kendala yang menghambat pelaksanaan. Dalam proses bimbingan kelas terbatas, kami dapat melaksanakan kegiatan dengan lancar. Namun dari sisi waktu pelaksanaan mitra kami menginginkan proses bimbingan lanjutan lebih intens walaupun melalui media *whatsapp* ataupun zoom, karena waktu kegiatan tersebut tidak cukup efektif untuk membantu memberikan pemahaman mereka terkait proses pembuatan studi kelayakan proyek (*Feasible Study*) dan butuh contoh lebih konkrit dan lebih detail.

Dukungan Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan didukung oleh STIE Muhammadiyah Jakarta, baik secara moril maupun materiil dengan memberikan dana untuk pelaksanaan pengabdian masyarakat ini. Tim Dosen Pengabdian masyarakat juga turut mendukung terlaksananya kegiatan dengan meluangkan waktunya demi terlaksananya kegiatan. Begitupun mitra kami memberikan dukungan dengan menyediakan tempat pelaksanaan dan waktunya sehingga kegiatan terlaksana dengan lancar.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh tim pengabdian bersama Manajemen RSIJ Sukapura - Jakarta Utara menghasilkan capaian sebesar 70%, dan kesimpulan kegiatan sebagai berikut :

1. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berkontribusi terhadap pemahaman dan pengetahuan mitra tentang analisis kelayakan proyek. Materi-materi yang disampaikan khususnya dalam kelas terbatas sangat membantu dalam memudahkan mitra menganalisa investasi yang akan mereka lakukan salahsatunya membangun gedung baru dan pelayanan baru.
2. Pembinaan berkelanjutan sangat diperlukan, sehingga mitra benar-benar memahami bagaimana penyusunan kelayakan bisnis usaha.

Saran

Saran dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah sebagai berikut :

1. Studi kelayakan proyek sangat penting untuk mengukur kelayakan suatu proyek bisnis.
2. Selain menyusun, kelayakan proyek juga harus dianalisis antara manfaat yang diperoleh dengan biaya yang dikeluarkan. Dalam artian apakah biaya yang dikeluarkan lebih kecil dari manfaat yang ditimbulkan agar proyek yang dilakukan menghasilkan keuntungan.



DAFTAR PUSTAKA

- Adnyana, I. M. (2020). Buku: Studi Kelayakan Bisnis
- Herlianto, D., & Pujiastuti, T. (2012). Studi Kelayakan Bisnis.
- Husen Sobana, H. D. (2018). Studi kelayakan bisnis.
- Ichsan, R. N., SE, M., Lukman Nasution, S. E. I., & Sarman Sinaga, S. E. (2019). *Studi kelayakan bisnis, Business feasibility study*. CV. Sentosa Deli Mandiri.
- Kasmir, S. E. (2015). Studi Kelayakan Bisnis: Edisi Revisi. Prenada Media.
- Kasmir, S. E. (2015). *Studi Kelayakan Bisnis: Edisi Revisi*. Prenada Media.
- Nadi, L., & Wenten, I. K. (2020). Studi Kelayakan Bisnis.
- Nurmalina, R., Sarianti, T., & Karyadi, A. (2018). *Studi kelayakan bisnis*. PT Penerbit IPB Press.
- Siaila, S., Borolla, J., & Wenno, M. (2019). Studi Kelayakan Pengembangan Rumah Sakit Sumber Hidup Gereja Protestan Maluku Di Kota Ambon. *Soso-Q: Jurnal Manajemen*, 7(2).
- Sucipto, A. (2011). Studi kelayakan bisnis: Analisis integratif dan studi kasus.
- Undang-Undang Republik Indonesia No.44 Tahun 2009
- Wilujeng, T. A., Riyadi, T. A., & Ridwan, S. (2019). Analisis Swot Dan Aspek Keuangan Studi Kelayakan Investasi Pengembangan Rumah Sakit Umum Wonolangan Probolinggo. *Jurnal Ekonomi & Bisnis*, 4(2).



Volume 02, (4), Desember 2022
<http://ejurnal.pps.ung.ac.id/index.php/dikmas>