**DESAIN STUDI KELAYAKAN :**

**Identifikasi Kesempatan Usaha, Tujuan Keputusan Investasi, dan Aspek-aspek Studi Kelayakan Bisnis**

**A. Pendahuluan**

Studi kelayakan bisnis merupakan perencanaan bisnis yang dilakukan dengan hasil akhir adalah laporan kelayakan bisnis atau usaha dan adanya kelayakan usaha untuk dapat dimulainya suatu bisnis. Tujuan digunakan studi kelayakan bisnis adalahuntuk memastikan rencana usaha tersebut layak atau tidak, dan jika layak artinya dapat dijalankan secara rutin untuk mencapai keuntungan yang optimal dalam waktu yang telah ditentukan.

Setiap akan memulai suatu bisnis atau usaha baru maka dibutuhkan rencana bisnis yang telah diperhitungkan dengan baik, selain hal tersebut juga dibutuhkan berbagai pemikiran strategis sebelum rencana bisnis atau usaha tersebut dijalankan.

Studi kelayakan bisnis penting karena kita akan menganalisis pasar dan aspek-aspek lain yang dapat mempengaruhi pencapaian usaha atau bisnis, selain hal tersebut dengan adanya studi kelayakan bisnis dapat meminimalisasi kesalahan atau resiko yang mungkin bisa terjadi.

Studi kelayakan bisnis yang dilakukan secara komprehensif akan memberikan kepercayaan diri untuk berusaha dan juga dapat membantu menentukan apakah bisnis yang dijalankan layak atau tidak dan pada akhirnya akan menentukan keberhasilan usaha atau gagal.

Apabila kita melakukan perencanaan bisnis dengan baik, maka hal tersebut akan sangat membantu dalam mengindentifikasi resiko dan pada akhirnya dapat mengurangi resiko bisnis seperti terhindarnya dari resiko bisnis dan resiko keuangan.

**B. Identifikasi Kesempatan Usaha**

**Pengertian Identifikasi Peluang Usaha**

Identifikasi kesempatan usaha merupakan fase pertama dalam melakukan studi kelaykan bisnis. Ini merupakan pengenalan pengetahuan seseorang tentang peluang-peluang usaha, baik usaha yang ada di sekitarnya atau usaha ditempat lain, ataupun usaha yang sudah diketahui sampai usaha/ bisnis yang belum diketahui. Umumnya tahap-tahap untuk melakukan proyek investasi adalah sebagai berikut (Husnan dan muhamad, 2008:1-15) :

1. **Identifikasi**

Pada tahap ini sponsor proyek merasa/melihat adanya kesempatan investasi yang mungkin menguntungkan. Pengamatan dilakukan terhadap lingkungan untuk memperkirakan kesempatan dan ancaman dari adanya usaha tersebut.

1. **Perumusan**

Merupakan tahap untuk menerjemahkan kesempatan investasi kedalam suatu rencana proyek yang konkrit, dengan factor-fktor yang pentingdijelaskan secara garis besar.

1. **Penilaian**

Melakukan analisis dan menilai aspek pasar, teknik, keuangan dan perekonomian

1. **Pemilihan**

Melakuka pemilihan dengan mengingat segala keterbatasan dan tujuan yang akan dicapai.

1. **Implementasi**

Menyelesaikan proyek tersebut dengan tetap berpegang pada anggaran.

**C.  Cara Mengidentifikasi Dan Menganalisis Peluang Usaha Baru**

Peluang usaha tidak akan menjadi peluang yang riil jika kita tidak sanggup menemukan tindakan yang mungkin dan layak untuk mewujudkannya melalui serangkaian tahapan untuk mencapainya. Adapun persyaratan pokok dalam memanfaatkan peluang usaha pada masa depan ialah berfikir positif, optimisme, bersedia bekerja keras dan mau mendengarkan orang lain, mengakui kesalahan, dan mau percaya bahwa pada hari ini harus lebih baik dari pada hari kemarin. Tidak selalu jelas apakah keadaan tertentu yang dihadapi seorang entrepreneur merupakan sebuah masalah atau sebuah peluang (opportunity). Peluang yang tidak dimanfaatkan, merupakan masalah bagi entrepreneur. David B. Gleicher mengungkapkan bahwa sebuah masalah merupakan suatu hal yang mengurangi kemampuan suatu organisasi dalam mencapai sasarannya. Sedangkan peluang merupakan sesuatu yang memberikan kesempatan untuk melampaui sasaran yang ditetapkan. [[5]](https://draft.blogger.com/blogger.g?blogID=8097750640920155123" \l "_ftn2" \o ")

Cara mengidentifikasi peluang usaha atau bisnis yang ada bisa dicari, asal saja wirausahawan itu bekerja keras, ulet dan percaya kepada kemampuan sendiri. Setiap wirausahawan sebenarnya mempunyai peluang (opportunity) untuk maju. Untuk menggali dan memanfaatkan peluang usaha atau bisnis, seorang wirausahawan harus berfikir secara positif dan kreatif di antaranya :

1. Harus percaya dan yakin bahwa usaha atau bisnis bisa dilaksanakan.

2. Harus menerima gagasan-gagasan baru di dalam dunia usaha atau bisnis.

3. Harus mendengarkan saran-saran orang lain.

4. Harus mempunyai etos kerja yang tinggi.

5. Pandai berkomunikasi.

6. Peluas wawasan dan pikiran Anda.

Dalam memanfaatkan peluang usaha Paul Charlap mengemukakan sebuah rumusan yang mencakup 4 unsur yang harus di miliki seorang wirausahawan :

1. Work hard (kerja keras)

2. Work smart (kerja cerdas)

3. Enthusiasm (kegairahan)

4. Service (pelayanan) (5)

Sebelum memulai bisnis, perhatikan situasi lingkungan secara cermat. Langkah pengamatan dengan cara  menjawab pertanyaan barikut :

1. Apakah  ada peluang usaha seperti yang diinginkan?

2. Apakah liku-liku bisnis yang telah direncanakan dan akan dilakukan telah diketahui benar, mulai dari cara mengawalinya, membuat, menjual, menyimpan, sampai cara mendapatkan modal usaha?

3. Adakah pesaing dan calon pesaing di lapangan bisnis itu dan sejauh mana para pesaing itu tidak dikenal?

4. Seberapa besarkah pasar yang hendak digarap?  Bila bisnis yang akan dikerjakan memerlukan pemasok, sudahkah diketahui benar siapa yang bakal menjadi suplier dan apakah ada suplier  potensial lainnya?

5. Bila bisnis itu berupa barang sudahkan diketahui tehnik perbuatan barang yang di maksud? Seberapa banyak modal sudah ditangan atau bagaimana pula bila memerlukan pinjaman untuk penambahan modal?

6. Bagaimana cara mendapatkan tenaga kerja yang diperlukan?

7. Apakah sudah dapaat ditemukan dan ditentukan lokasi usahanya?

8. Apakah sudah dimengerti seluk beluk peralatan yang diperlukan?

9. Apakah sudah diketahui segala peraturan dan ketentuan yang menyangkut bidang usaha, seperti UU gangguan, izin usaha, pajak resmi, kebersihan, tata kota, dan sebagainya?

Daftar pertanyaan tersebut yang masih dapat ditambah atau dikurangi sesuai dengan kebutuhan dan sifat usaha yang diinginkan sangat membantu identifikasi peluang bisnis sebelum benar-benar untuk memutuskannya (5)

Tindakan mengidentifikasi sebuah peluang merupakan pekerjaan yang sangat sulit. Yang harus diperhatikan sebelum memulai usaha adalah pemilihan bidang usaha. Hal ini dilakukan agar kita mengenal seluk beluk usaha dan mampu mengelolanya. Sumber gagasan tersebut adalah:

1. Konsumen  
2. Perusahaan yang sudah ada  
3. Saluran distribusi  
4. Pemerintah  
5. Penelitian dan Pengembangan

Pemilihan bidang usaha disesuaikan dengan beberapa faktor, diantaranya :

**1.  Minat dan bakat seseorang.**

     Minat atau bakat seseorang ada dan dapat timbul dari dalam diri seseorang. Artinya, ketertarikan pada suatu bidang sudah tertanam dalam dirinya. Karena ini merupakan salah satu faktor penentu dalam menjalankan usaha.

**2.  Modal**

     Dalam arti luas modal berarti uang. Karena diperlukan sejumlah uang untuk memulai usaha. Dalam arti sempit, modal berarti keahlian seseorang. Dimana dengan keahlian, seseorang dapat bergabung dengan mereka yang memiliki modal uang untuk menjalankan usaha.

**3.  Waktu**

     Yaitu masa seseorang untuk menikmati hasil dari usahanya. Setiap usaha memiliki waktu yang berbeda-beda, ada yang dalam jangka waktu pendek, menengah, dan jangka panjang.

**4.  Laba**

Yaitu jumlah keuntungan yang akan diperoleh dalam menjalankan usaha baru.

**5.  Pengalaman**

Pengalaman pribadi pengusaha atau pengalaman orang lain yang telah berhasil dalam

melakukan usaha. Dimana hal ini dapat dijadikan pedoman untuk meminimalisir kesalahan.

Berikut ini cara menganalisis peluang usaha :

1.  Analisis peluang usaha berdasarkan jenis produk atau jasa :

a.  Minat seseorang, misalnya berminat dalam dunia perdagangan, jasa atau bidang

lainya.

b.  Modal, apakah sudah tersedia modal awal atau belum, baik dalam bentuk uang

maupun barang atau mesin.

c.  Relasi, apakah ada keluarga atau teman yang sudah terlebih dahulu menekuni

usaha yang sama.

Di samping itu, memiliki bidang usaha juga harus mempertimbangkan hal berikut:

a. Pengaruh lingkungan sekitar.

b. Banyak sedikitnya permintaan masyarakat terhadap jenis usaha yang akan kita pilih.

c. Kecocokan antara kebutuhan masyarakat dengan jenis usaha tertentu.

d. Banyak sedikitnya pesaing.

e. Adanya kemampuan untuk bertahan dan memenangkan persaingan. (5)

Melakukan analisis peluang usaha sangatlah penting dilakukan sebelum memulai usaha. Pengenalan akan kelemahan dan kekuatan bisa membantu calon  entrepreneur untuk mendapatkan peluang-peluang baru hingga mengantisipasi berbagai hal buruk yang mungkin saja bisa terjadi. Tidak perlu mengumbar mimpi terlalu tinggi dalam memulai usaha. Hal yang terpenting adalah agar tetap realistis dan mengantisipasi beragam kemungkinan. Oleh karena itu, memiliki rencana yang matang sebelum memulai bisnis sangatlah penting.

**D.  Sumber-Sumber Potensial Peluang dan Resiko**

Dalam mengevaluasi ide untuk menciptakan nilai-nilai potensial (peluang usaha), wirausahawan perlu mengidentifikasi dan mengevaluasi semua risiko yang mungkin terjadi dengan cara:

1.  Mengantisipasi banyaknya risiko yang dapat dieliminisasi melalui strategi proaktif.

2.  Penyebaran risiko pada aspek yang paling mungkin.

3.  Mengelola risiko yang mendatangkan nilai atau manfaat.

Ada 3 risiko yang dapat dievaluasi, yaitu:

1.  Risiko pasar atau risiko persaingan, yang terjadi akibat adanya ketidakpastian pasar, seperti faktor lingkungan, ekonomi, teknologi,demografi, dan sosial politik.

2.  Risiko finansial, terjadi akibat rendahnya hasil penjualan dan tingginya biaya.

3.  Risiko teknik, terjadi sebagai akibat adanya kegagalan teknik.

Ide itu sendiri bukanlah peluang dan tidak akan muncul apabila wirausahawan tidak mengadakan evaluasi dan pengamatan secara terus-menerus. Banyak ide yang betul-betul asli, akan tetapi sebagian besar peluang tercipta ketika wirausahawan memiliki cara pandang baru terhadap ide yang lama. Terdapat beberapa cara agar ide dapat menjadi peluang, antara lain:

1.  Ide dapat digerakkan secara internal melalui perubahan cara-cara atau metode yang

lebih baik untuk melayani dan memuaskan pelanggan dalam memenuhi

kebutuhannya.

2.  Ide dapat dihasilkan dalam bentuk produk dan jasa baru.

3.  Ide dapat dihasilkan dalam bentuk modifikasi bagaimana pekerjaan dilakukan atau

modifikasi cara melakukan suatu pekerjaan.

Agar ide-ide yang masih potensial menjadi peluang bisnis real maka wirausahawan harus bersedia melakukan evaluasi terhadap peluang secara terus-menerus. Proses penjaringan ide potensial menjadi produk dan jasa real dapat dilakukan melalui langkah-langkah sebagai berikut:

**1. Menciptakan produk baru dan berbeda**

Ketika ide dimunculkan secara real, seperti dalam bentuk barang dan jasa baru maka produk dan jasa tersebut harus berbeda dengan produk dan jasa yang ada di pasar. Selain itu, produk dan jasa tersebut harus menciptakan nilai bagi pembeli atau penggunanya. Oleh sebab itu, wirausahawan harus mengetahui secara terperinci perilaku konsumen di pasar. Berikut hal-hal yang perlu diperhatikan dalam mengamati perilaku pasar.

a.  Permintaan terhadap barang dan jasa yang dihasilkan, baik dalam jumlah dan

mutunya.

b. Waktu permintaan dan penyerahan barang dan jasa.

**2. Mengamati pintu peluang**

Wirausahawan harus mengamati potensi-potensi yang dimiliki pesaing, misalnya kemungkinan pesaing mengembangkan produk baru, pengalaman keberhasilan dalam mengembangkan produk baru, dukungan keuangan, dan keunggulan yang dimiliki pesaing di pasar. Kemampuan pesaing untuk mempertahankan posisi pasar dapat dievaluasi dengan mengamati kelemahan dan risiko pesaing dalam menanamkan modal barunya. (6)

**E. Tujuan dan manfaat Studi Kelayakan Bisnis**

Studi kelayakan bisnis (Husnan dan Muhamad, 2008:7) memiliki tujuan untuk menghindari terjadinya penanaman modal yang terlampau besar untuk aktivitas yang tidak menguntungkan. Walaupun studi ini juga membutuhkan biaya namun biaya tersebut terbilang kecil di bandingkan dengan resiko kegagalan usaha yang berhubungan dengan investasi dalam jumlah yang besar.

Menurut Khasmir (2013), studi kelayakan memiliki beberapa tujuan yaitu :

**1. Menghindari terjadinya resiko**

Tujuan pertama dari studi kelayakan bisnis adalah menghindari terjadinya resiko yang dapat di kendalikan ataupun tidak bisa dikendalikan.

Ketidakpastian kondisi masa depat membuat anda perlu mengadakan analisa studi kelayakan agar mengurangi terjadinya resiko

**2. Mempermudah untuk membuat perencanaan**

Dengan adanya prediksi masa depan usaha maka dapat mempermudah anda dalam merancang perencanaan bisnis. Didalam perencanaan tersebut dapat berupa modal, waktu pelaksanaan, tempat usaha, cara pelaksanaan, besarnya keuntungan serta pengawasan.

**3. Mempermudah dalam pelaksanaan pekerjaan**

Ketika perencanaan telah disusun dengan baik tentunya akan mempermudah kita dalam melaksanaan pekerjaan. Dengan demikian pekerjaan dapat dilakukan secara sistimatis dan setiap karyawan memiliki pedoman dan fokus pada tujuan.

**4. Mempermudah pengawasan**

Dengan adanya analisa studi kelayakan bisnis juga dapat mempermudah dalam pengawasan terhadap setiap proses bisnis yang dilaksanakan. Pengawasan ini dilakukan agar semua proses usaha berada pada jalurnya dan sesuai dengan perencanaan yang telah dibuat.

**5. Mempermudah pengendalian**

Ketika terjadi penyimpangan dalam proses bisnis maka dengan adanya hasil studi kelayakan binis maka anda akan mudah untuk memperbaik dan langsung dapat di selesaikan.

Tentunya ini akan membuat penyimpangan yang terjadi dapat langsung di kendalikan.

**Manfaat studi kelayakan bisnis**

Permasalahan terbesar untuk melakukan studi kelayakan bisnis adalah penelitian ini membutuhkan waktu yang lama serta konsentrasi yang tinggi. Hal inilah yang menyebabkan banyak pebisnis yang enggan untuk melakukan studi kelayakan sebelum memulai bisnisnya.

Padahal para ahli bisnis berpendapat membangun bisnis tanpa studi kelayakan berkemungkinan besar mengalami kegagalan.

Beberapa manfaat dari mempersiapkan studi kelayakan bisnis untuk memulai usaha diantaranya adalah :

**1. Memahami peluang**

Dengan melakukan penelitan dalam menentukan bisnis yang akan dijalankan maka anda dapat mengetahui bisnis yang dijalankan dapat menghasilkan keuntungan. Tentunya ini akan membuat anda tidak akan membuat waktu dan uang dengan percuma untuk usaha yang tidak menghasilkan laba.

**2. Menguji konsep bisnis**

Studi kelayakan bisnis dapat membantu anda untuk menguji konsep bisnis anda serta mencari tahu bagaimana mengatasi permasalahan yang akan dihadapi. Tentunya ini akan bermanfaat bagi anda dalam mempersiapkan perencanaan yang matang seperti biaya-biaya yang tidak terduga.

**3. Menambah kepercayaan diri**

Sebuah penelitian yang detail dan akurat dapat memberikan kepercayaan diri anda untuk mengembangkan bisnis anda. Hal ini dikarenakan telah memperhitungkan kelayakan bisnis yang akan anda jalankan.

Tentunya ini akan memudahkan anda untuk merealisikan setiap rencana pengembangan usaha. selain itu studi kelayakan bisnis juga dapat membantu pebisnis dalam mengevaluasi semua kegiatan usaha yang dilakukan.

**4. Keuangan atau permodalan**

Studi kelayakan bisnis memungkinkan anda untuk menentukan berapa modal yang dibutuhkan untuk memulai bisnis anda. Hal penting yang harus anda ingat adalah bahwa salah satu faktor kegagalan dalam bisnis adalah permodalan yang tidak memadai. Dengan menggunakan studi kelayakan juga dapat membantu anda dapat mempresentasikan ide anda kepada pihak lain yang memiliki kepentingan dengan usaha anda.

Beberapa pihak yang memiliki kepentingan dengan usaha anda diantaranya :

* Investor
* Kreditor
* Manajemen perusahaan
* Pemerintah
* Masyarakat umum

**F.    Faktor Penyebab Kegagalan Dan Keberhasilan Usaha Baru**

Kegagalan dalam memilih peluang bisnis baru biasanya disebabkan oleh  :

1. Kurangnya obyektivitas

2. Kurangnya kedekatan dengan pasar

3. Pemahaman kebutuhan teknis yang tidak memadai

4. Diabaikannya kebutuhan finansial

5. Kurangnya diferensiasi produk

6. Pemahaman terhadap masalah-masalah hukum yang tidak memadai

Adapun faktor-faktor penunjang kesuksesan usaha baru meliputi:

1. Superioritas atau kualitas produk dalam hal fitur, manfaat, keunikan, corak atau model, dan

sebagainya.

2. Keunggulan ekonomis bagi konsumen, berupa value for money.

3. Sinergi antara produk baru dan perusahaan secara keseluruhan, terutama dalam hal pemanfaatan ketrampilan pemasaran, keterampilan manajerial, dan pengetahuan bisnis yang telah mapan.

4. Kompatibilitas teknologi dengan kapabilitas riset dan pengembangan, rekayasa, dan produksi perusahaan.

5. Familiaritas bagi perusahaan.

6. Kebutuhan, pertumbuhan dan ukuran pasar yang mencerminkan peluang pasar.

7. Situasi persaingan.

8. Jenis peluang yang tersedia, yaitu apakah produk baru tersebut memiliki pasar yang telah mapan ataukah benar-benar produk inovatif yang pasarnya juga belum berkembang. (6)

## G. Analisis Peluang Usaha Baru

### ****1. Mencari peluang untuk mengantisipasi persaingan****

Sebelum memulai usaha identifikasi produk bisa jadi langkah pertama untuk menghadapi ketatnya persaingan. Kamu juga harus bisa melakukan komponen perencanaan usaha agar lebih sistematis. Produk yang unik dan berbeda dari kompetitor tentu akan dicari masyarakat. Berbeda jika produk yang dijual sama saja. Tentu konsumen akan tetap memilih produk sejenis namun dengan harga jual yang lebih murah. Disamping itu, penjual yang sudah memiliki kredibilitas akan lebih dicari konsumennya. Membaca peluang sangatlah penting saat melakukan analisis peluang usaha. Pilih produk yang berbeda dari penjual di pasaran. Lakukan inovasi agar apa yang dicari oleh konsumen ada pada produk yang kamu jual.

### ****2. Mengenal pasar lebih jauh****

Karakteristik pasar sangat penting untuk dikenali lebih jauh saat melakukan analisis peluang usaha. Target seperti apa yang kamu tuju dan apakah mereka tertarik pada produk yang akan ditawarkan. Kedua poin tersebut sangat penting sebelum memulai usaha. Seberapa besar ukuran pasar yang menjadi targetmu. Untuk mengetahui pasar, kamu bisa memulainya dengan mengumpulkan data pasar minimal 3 tahun ke belakang untuk semua industri dan pasar secara menyeluruh. Jika sudah melakukan analisis tersebut berdasarkan penemuan yang sudah ada, kamu bisa menilai apakah ukuran dan karakteristik pasar sesuai dengan produk atau jasa yang ingin ditawarkan.

### ****3. Modal untuk mengembangkan usaha****

Modal merupakan bagian dari analisis peluang usaha yang paling penting. Sebelum memulai bisnis, kamu perlu memikirkannya sebaik mungkin agar dana yang dibutuhkan sesuai. Apabila bisnis yang ingin dijalankan membutuhkan dana besar, kamu harus sudah mulai memikirkannya. Dari mana sumber dana yang bisa kamu dapat. Apakah dengan mengajukan KTA atau meminjam tambahan dana dari situs fintech. Mulailah identifikasi beragam alternatif pilihan untuk mendapatkan modal. Tentunya harus bisa memberi kesejahteraan finansial bagi perusahaan maupun pekerjanya.

### ****4. Kemampuan produksi****

Jika produk yang ingin kamu jual membutuhkan proses produksi, tentunya ada banyak peralatan yang dibutuhkan. Mulai dari mesin, pabrik hingga tenaga kerja. Untuk memiliki beberapa hal tersebut bukanlah hal yang mudah. Kamu harus mulai memikirkan biaya untuk peralatan-peralatan tersebut. Ini termasuk bagian penting dalam analisis peluang usaha. (5)

**H. Sumber Gagasan Bagi Produk dan Jasa Baru**

Memulai atau membuka usaha baru adalah sebuah keputusan yang penting. Sebagai titik awal aktifitas bisnis akan di mulai, maka ketika hendak melangkah, yang bersangkutan hendaknya memberdayakan secarta optimal kecerdasan yang di miliki, baik kecerdasan intelegensi, kecerdasan emosi, maupun yang lainya[[5]](http://www.blogger.com/blogger.g?blogID=2330119836707298992" \l "_ftn4" \o "). Walaupun terdapat banyak pendekatan untuk mencari sumber gagasan bagi produk dan jasa baru, proses ini bisa dipercepat dengan penggunaan saran-saran berikut dimana gagasan baru bisa memunculkan usaha baru.

Sumber gagasan baru tersebut adalah :

**1.   Kebutuhan akan sumber penemuan**

Penemuan tau inovasi  berasal dari persepsi kebutuhan yang jelas yang ingin di penuhi. Terdapat banyak contoh barang atau jasa yang telah di kembangkan dari persepsi demikian itu. Misalnya, telah di kembangkan di daerah-daerah di mana air langka, mahal dan agak bergaram. Metode irigasi ini menggunakan peralatan yang akan meneteskan air kepermukaan tanah dekat tanaman dimana hal ini akan menghemat air. Wirausahawan biasa memulai usaha baru dengan memproduksi peralatan penates air untuk irigasi tersebut.

**2. Hobi atau minat pribadi** adakalanya bisa mendorang bisnis baru, misalnya, kesenagan membuat roti akan bias memunculkan usaha baru. Dengan hobi atau kesenangan pribadi mengembangkan roti yang mempunyai rasa yang khas yang di sukai oleh orang lain, seseorang bisa mendirikan usaha roti tersebut.

**3.  Mengamati kecenderungan-kecenderungan**

Kecenderungan dan kebiasaan dalam mode merupakan sumber gagasan untuk melakukan venture baru. Banyak peluang yang terlihat oleh para pengamat mendorongnya untuk mengerjakan sesuatu yang barupada saat yang tepat. Berdirinya usaha-usaha butik, perancangan mode pakaian (Misalnya, diCihampelas) merupakan salah satu contoh dari pemanfaatan peluang usaha baru melalui pengamatan kecenderungan dalam bidang mode.

**4.  Mengamati kekurangan-kekurangan produk dan jasa yang ada**

Lahan yang subur bagi gagasan barang dan jasa baru terletak pada pengamatan kekurangan pada barang dan jasa yang ada. Pendekatan ini di tujukan untuk memperbaiki kinerja atau menambah keunggulan yang diperlukan. Misalnya, pengembangan kunci anti maling dimobil merupakan peluang usaha baru dengan memanfaatkan kelemahan dan kekurangan yang ada pada kunci biasa yang mudah di rusak oleh para pencuri.

**5.  Mengapa tidak terdapat ?**

Peluang bagi usaha baru adakalanya datang didalam menjawab pertanyaan, “mengapa tidak terdapat?”. Sebagai contoh tidak adanya cairan penghapus tinta merupakan peluang mendirikan usaha baru yang di sebabkan tidak adanya alat untuk menghapus tinta.

**6.  Kegunaan lain dari barang-barang biasa**

Banyak produk komersil berasal dari penerapan barang-barang biasa untuk kegunaan lain yang bukan kegunaan yang di maksudkan dari barang itu. Barang tersebut berkisar dari perubahan karakter dan kegunaan dari barang akhir hingga pengembangan penerapan baru barang yang tidak terpaakai. Pengembangan shampoo 2 in 1 merupakan penambahan condisioner pada shampoo yang sudah ada, sehingga tidak perlu lagi membeli kondisioner untuk merapikan rambut.

**7.  Pemanfaatan produk dari perusahaan lain**

Banyak perusahaan baru yang terbentuk sebagai perusahaan yang memanfaatkan produk dari perusahaan yang sudah ada. Misalnya, seorang pegawai pengetik dari suatu perusahaaan berusaha mendapatkan tambahan pendapatan dengan mengetik skripsi, laporan, dlldirumahnya dimalam hari dan di hari minggu. Beberapa pemberi order merasa puas dengan hasil kerjanya sehingga dia menjadi konsumen tetap. Ketika usahanya berkembang dan dan penghasilanya melebihi penghasilanya di kantor, pengetik tersebut semakin terlibat dengan pekerjaan di rumahnya sehinggan dia memutuskan untuk mengembangkan usahanya sendiri dengan membuka biro pengetikan[[7]](http://www.blogger.com/blogger.g?blogID=2330119836707298992" \l "_ftn5" \o ").

### I. Penentuan Tujuan Investasi

Proses pertama yang akan Anda lalui adalah menentukan tujuan investasi Anda.

Setiap investor memiliki tujuan yang berbeda-beda tergantung pada kebutuhan investor itu sendiri. Misalnya, bank memiliki tujuan untuk memperoleh return yang lebih tinggi dari biaya investasi yang mereka keluarkan. Oleh karena itu, mereka cenderung memilih investasi pada sekuritas yang mudah diperdagangkan atau pada penyaluran kredit yang lebih berisiko dengan tingkat pengembalian yang sebanding. Berbeda halnya dengan lembaga dana pensiun yang memiliki tujuan memperoleh dana untuk membayar dana pensiun nasabahnya di masa depan. Maka dari itu, mereka cenderung memilih investasi pada portofolio reksadana. Tujuan investasi Anda tentu sesuai dengan rencana keuangan Anda, bisa investasi di real asset atau financial asset.

**Tetapkan Kebijakan Investasi**

Setelah Anda sebagai investor menetapkan tujuan investasi, langkah selanjutnya, Anda perlu menentukan kebijakan investasi. Kebijakan yang ditetapkan oleh setiap investor berkorelasi atau berhubungan dengan tujuan yang telah mereka tetapkan sebelumnya.

Dimulai dari penentuan keputusan alokasi aset yang menyangkut pendistribusian dana yang dimiliki pada berbagai klas-klas aset yang tersedia, apakah investasi di *financial asset* seperti: saham, obligasi, atau sekuritas luar negeri. Atau investasi pada real asset seperti di real estate, pabrik, bengkel, restoran dan sebagainya.

Dalam menentukan kebijakan ini, Anda sebagai investor perlu memperhatikan batasan-batasan yang ada, diantaranya adalah batasan yang dapat mempengaruhi kebijakan investasi seperti jumlah dana yang Anda miliki, porsi pendistribusian, serta beban pajak dan pelaporan yang harus ditanggung.

**Risiko dalam Berinvestasi**

Memang benar: Investasi selalu ada risiko. Banyak cerita investor yang kehilangan separuh dari kekayaannya bahkan dalam jumlah yang besar. Meskipun Anda tidak akan pernah bisa menghilangkan risiko sepenuhnya, Anda dapat mengurangi risiko secara signifikan jika Anda berinvestasi dengan bijak.

Spekulasi dalam Berinvestasi. Spekulasi adalah kegiatan terpisah dari melakukan investasi. Investasi melibatkan pembelian aset dengan maksud menahan mereka untuk jangka panjang, sementara spekulasi melibatkan usaha untuk memanfaatkan inefisiensi pasar untuk keuntungan jangka pendek. Kepemilikan umumnya bukan tujuan para spekulan, sementara para investor sering melihat untuk membangun jumlah aset dalam portofolio mereka dari waktu ke waktu.

Meskipun spekulan sering membuat keputusan, spekulasi biasanya tidak dapat dikategorikan sebagai investasi tradisional. Spekulasi umumnya dianggap berisiko lebih tinggi daripada investasi tradisional, walaupun hal ini dapat bervariasi tergantung pada jenis investasi yang dilakukan. (6)

### J. Aspek-Aspek Dalam Studi Kelayakan Bisnis

Berikut Ini Aspek-Aspek Yang Harus Diteliti Dalam Suatu Studi Kelayakan Bisnis, Yaitu:

**1. Aspek Hukum** .

Menyangkut Semua Legalitas Rencana Bisnis Yang Akan Kita Laksanakan Yang Meliputi Ketentuan Hukum Yang Berlaku Diantaranya :

1. Izin Lokasi
2. Akte Pendirian Perusahaan Dari Notaris Setempat PT/CV Atau Berbentuk Badan Hukum Lainnya.
3. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
4. Surat Tanda Daftar Perusahaan
5. Surat Izin Tempat Usaha Dari Pemda Setempat
6. Surat Tanda Rekanan Dari Pemda Setempat
7. SIUP Setempat

**2. Aspek Sosial Ekonomi Dan Budaya.**

Menyangkut Dampak Yang Diberikan Kepada Masyarakat Sekitar ,  Karena Adanya Suatu Kegiatan Usaha Tersebut, Diantaranya:

1. Dari Sisi Budaya, Apa Dampak Keberadaan Bisnis Kita Terhadap Kehidupan Masyarakat, Kebiasaan Adat Setempat, Dan Lain-Lain.
2. Dari Sudut Ekonomi, Seperti Seberapa Besar Tingkat Pendapatan Per Kapita Penduduk, Apakah Proyek Dapat Mengubah Atau Justru Mengurangi Income Per Capita Penduduk Setempat, Pendapatan Nasional Atau Upah Rata-Rata Tenaga Kerja Setempat Atau UMR.
3. Dan Dari Segi Sosial, Apakah Dengan Adanya Bisnis Kita, Menjadi Semakin Ramai, Lalu Lintas Semakin Lancar, Adanya Jalur Komunikasi, Penerangan Listrik Dan Lainnya, Pendidikan Masyarakat Setempat Dan Untuk Mendapatkan Itu Semua Adalah Dengan Wawancara, Kuesioner, Dokumen, Dan Lain-Lain. Untuk Melihat Apakah Suatu Proyek Layak Atau Tidak Dilakukan Dengan Membandingkan Keinginan Investor Atau Pihak Yang Terkait Dengan Sumber Data Yang Terkumpul.

**3. Aspek Pasar Dan Pemasaran.**

Menyangkut Apakah Ada Peluang Pasar Untuk Produk Yang Akan Dihasilkan Oleh Kegiatan Usaha Yang Dilakukan, Dapat Dilihat Dengan Hal-Hal Berikut :

1. Potensi Pasar
2. Jumlah Konsumen Potensial, Konsumen Yang Mempunyai Keinginan Atau Hasrat Untuk Membeli.
3. Tentang Perkembangan Atau Pertumbuhan Penduduk
4. Daya Beli, Kemampuan Konsumen Dalam Rangka Membeli Barang Mencakup Tentang Perilaku, Kebiasaan, Preferensi Konsumen, Kecenderungan Permintaan Masa Lalu, Dan Lain-Lain.
5. Pemasaran, Menyangkut Tentang Starategi Yang Digunakan Untuk Dapat Meraih Sebagian Pasar Potensial Atau Pelung Pasar Atau Seberapa Besar Pengaruh Strategi Tersebut Dalam Meraih Besarnya Market Share.

**4. Aspek Teknis Dan Teknologi** .

Menyangkut Pemilihan Lokasi, Alat-Alat, Yang Sesuai Dengan Hasil Yang Diinginkan, Lay Out, Serta Pemilihan Teknologi Yang Sesuai.

**5. Aspek Manajemen** .

Menyangkut Pembangunan Serta Operasional.

**6. Aspek Keuangan**

Menyangkut Sumber Dana Yang Akan Diperoleh Serta Proyeksi Pengembaliannya Dengan Tingkat Biaya Modal Serta Sumber Dana Yang Bersangkutan. (9)

### Jadi Aspek-Aspek Dalam Studi Kelayakan Bisnis haruslah memenuhi kelayakan yang dievaluasi kelayakannya dari berbagai segi :

* + Kelayakan Pasar
  + Kelayakan Teknis
  + Kelayakan Operasional
  + Kelayakan Ekonomi

**Dari aspek –aspek yang ada harus dapat menjawab pertanyaan :**

**Aspek Pasar dan Pemasaran :**

* Apakah permintaan x lebih besar dari penawarannya (x yg tersedia)?
* Apakah harga x dapat dikendalikan?
* Apakah persaingan pasar x cukup ketat?
* Apakah barang x yg kita punya hasilkan mempunyai kelebihan/karakteristik tertentu?

Untuk menganalisis aspek pasar dan pemasaran, maka bisa dipergunakan berbagai alat untuk memperkirakan permintaan produk yang akan dibuat. Peramalan permintaan bisa dianalisis dengan metode ekstrapolasi mekanis (non causal method), metode ekonometri (metode yang memperhatikan hubungan antar variabel), dan metode-metode lain seperti judgement atau metode koefisien teknis.

Mungkin diperlukan survey yang menyangkut maslah :

1. Perilaku konsumen
2. Pengetahuan produk
3. Keinginan dan rencana pembelian
4. Motif pembelian
5. Kepuasan produk saat ini
6. Kebutuhan yang belum terpenuhi
7. Sikap terhadap berbagai produk
8. Karakteristik social ekonomi

Kesemua survey tersebut sering dikelompokan sebagai survey tentang “consumer behavior” (1)

**Aspek Teknologi :**

* Apakah teknologi sudah tersedia?
* Apakah teknologi yang akan digunakan dapat teringrasi dengan teknologi yang sudag ada?
* Apakah sistem yang sudah ada dapat dikonversi ke teknologi yang baru?
* Apakah organisasi memiliki orang yang menguasai teknologi baru ini?
* **Aspek Teknis** 
  + Apakah sistem dapat memenuhi tujuan organisasi untuk mendapat informasi yang dibutuhkan?
  + Apakah sistem dapat diorganisasikan untuk menghasilkan informasi pada saat yang tepat untuk setiap orang yang membutuhkan?

Aspek teknis dan produksi perlu dianalisis dengan alat analisis seperti :

1. Analisis perilaku biaya, fungsi biaya
2. Analisis perbandingan biaya, untuk memilih alternative produksi yang baik.
3. Analisis penggantian aktiva dan penyediaan mesin “stand by mechine”
4. Metode transportasi untuk menentukan lokasi gudang fasilitas penjualan.
5. Pemilihan lokasi dengan metode “scoring” atau perbandingan biaya.
6. Analisis hubungan “link analysis” untuk mengatur layout fasilitas produksi
7. Time and motion studi untuk mengatur skedul yang seharusnya (1)

* **Aspek (Psikologis)** yaitu penerimaan oleh orang-orang yang terlibat didalam organisasi
  + Apakah sistem yang baru memerlukan restrukturisasi organisasi dan bagaimana akibat strukturisasi ini terhadap orang-orang yang ada diorganisasi
  + Apakah diperlukan pelatihan atau pelatihan ulang?
  + Apakah personil di dalam organisasi dapat memenuhi kriteria untuk sistem yang baru?

**Aspek Ekonomi** dan Keuangan

* Kelayakan ekonomi berhubungan dengan return on investment atau berapa lama biaya investasi yang kembali
* Apakah bermanfaat melakukan investasi ke proyek ini atau harus melakukan sesuatu yang lain?
* Pada suatu proyek yang besar biasanya lebih ditekankan pada kelayakan ekonomi karena umumnya berhubungan dengan biaya yang jumlahnya besar
* Untuk menganalisa kelayakan ekonomi menggunalan analisa biaya / cost benefit analysis

Untuk menganalisis aspek keuangan dapat digunakan beberapa alat seperti :

1. Metode-metode penilaian investasi
2. Metode penentuan kebutuhan dana, baik modal kerja atau aktiva tetap
3. Metode pemilihan sumber dana
4. Analsis break event, linear maupun non linear
5. Proyek aliran kas (anggaran kas) untuk memperkirakan kemampuan memenuhi kewajiban financial.
6. Analisis sumber dan penggunaan dana
7. Analisis resiko investasi.

Untuk melihat manfaat ekonomi dan sosial bisa dilakukan analisis :

1. Melakukan penyesuaian terhadap manfaat komersial (financial) sehingga mencerminkan manfaat ekonomi bagi Negara.
2. Analisis manfaat dan pengorbanan sosial untuk melihat pengaruh proyek tersebut pada aspek yang lebih luas.

Adapun untuk aspek manajemen perlu digunakan analisis :

1. Analisis jabatan, untuk menentukan deskripsi dan spesifikasi jabatan.
2. Analisis beban kerja dan angkatan kerja untuk menentukan kebutuhan akan jumlah tenaga kerja
3. Analisis struktur organisasi, untuk menentukan kedalaman, dasar pengelompokan kegiatan dan hubungan antar variabel. (1)

**K. Data dan Sumber Data**

Dari rencana analisis yang kita buat, maka bisa menentukan data apa saja yang diperlukan dan dari mana saja kita bisa memperoleh data tersebut, apakah data sekunder atau data primer.

Data dalam bentuk data sekunder, antara lain dalam bentuk :

1. Berbagai publikasi yang diterbitkan oleh Biro Pusat Statistik atau Kantor Statistik Daerah. Seperti misalnya data tentang eksport, import, indikator ekonomi, *Statistical year book of Indonesia*, untuk lingkup nasional dan berbagai daerah dalam angka untuk lingkup regional.
2. Publikasi yang dikeluarkan oleh BKPM(D) – Badan Koordinasi Penanaman Modal (Daerah) – seperti kesempatan berusaha yang masih diberi prioritaas dan mana yang tidak diberi prioritas lagi, daftar ini sering disebut – Daftar Skala Prioritas.
3. Publikasi yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia, umumnya menyangkut Ekonomi dan Perbankan.
4. Publikasi yang dikeluarkan oleh asosiasi industry
5. Publikasi yang dikeluarkan oleh lembaga-lembaga yang bekerja sebagai lembaga penelitian.

Terbatasnya publikasi-publikasi tersebut, maka sering pihak yang melakukan studi kelayakan harus mengumpulkan sendiri data primer. Dan ini merupakan salah satu hambatan dalam pembuatan studi kelayakan, karena akan memerlukan waktu yang lama dan juga biaya yang tidsk sedikit, yang lebih mahal. (1)

1. **Kriteria Penilaian**

Untuk penilaian kriteria investasi bisa menggunakan berbagai criteria yang sempit sampai dengan kriteria yang luas. Kriteria yang sempit menekankan hanya dari aspek profitabilitas dipandang dari sudut perusahaan yang sering disebut dengan profitabilitas komersial. Sedangkan dari sudut pandang yang lebih luas adalah dengan memperhatikan manfaat proyek bagi perekonomian nasional dan segi social (1)

**Beberapa contoh Kriteria Penilaian :**

1. **Analisis Biaya – Manfaat**

Tujuannya:

Untuk memberikan gambaran kepada user apakah manfaat yang diperoleh dari sistem baru ‘lebih besar’ dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan.

Metode yang dipakai :

1. Analisa Payback (Payback Period)
2. Analisa Net Present Value
3. Analisis Net Benefit Cost Ratio

**a. Payback Period**

Yaitu Jangka waktu yang diperlukan untuk membayar kembali biaya investasi yang telah dikeluarkan.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Deskripsi** | **Th 1** | **Th 2** | **Th 3** |
| **Biaya Investasi** | **20.000** |  |  |
| **Biaya Operasional** | **5.000** | **5.000** | **5.000** |
| **Total Biaya** | **25.000** | **5.000** | **5.000** |
| **Pendapatan** | **10.000** | **17.000** | **11.500** |
| **Keuntungan Bersih** | **(15.000)** | **12.000** | **6.500** |
| **Keuntungan Bersih (kumulatif)** | **(15.000)** | **( 3.000)** | **3.500** |

* Proyek mampu membayar kembali investasi karena keuntungan bersih (kumulatif) pada tahun ke-3 telah mencapai nilai (positif) 3.500.
* Dengan demikian waktu pelunasan investasi tercapai pada tahun ke-3. Tepatnya, jangka waktu pelunasan adalah:

2 + {6.500 – 3.500} / {6.500} = 2.45 th ……… ~ 2 th + 5.5 bln

**b. Analisa Net Present Value (NPV)**

* Present Value (PV)

Nilai sekarang dari penerimaan (uang) yang akan didapat pada tahun mendatang

* Net Present Value (NPV)

Selisih antara penerimaan dan pengeluaran per tahun

* Discount Rate

Bilangan yang dipergunakan untuk mendiscount penerimaan yang akan didapat pada tahun mendatang menjadi nilai sekarang.

Discount rate dapat dilihat dari tabel *discount rate* yang telah ditentukan oleh tingkat suku bunga (i) dan tahun (t)

**Discount Faktor**

* Untuk menghitung *discount rate* :

Rumus :

d = discount rate

i = interest rate

t = tahun

Contoh : *discount rate* pada tahun ke-5 dengan interest rate 10% = 0.621

**Menghitung Net Present Value :**

NPV dapat dihitung dengan menggunakan rumus :

Bt = benefit th ke-t

Ct = cost th ke-t

i = interest rate yang ditentukan

t = tahun

Ko= investasi awal tahun ke-0 (sebelum proyek dimulai)

Kriteria:

NPV>0 Feasible

NPV=0 Indifferent

NPV<0 Unfeasible

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Deskripsi** | | **Th.0** | | **Th.1** | **Th.2** | **Th.3** | | **Th.4** | **Th.5** | |
| **A** | **Benefit** | | | | | | | | | | |
| **1** | **Penghematan biaya perawatan** |  | | | **50** | **50** | **20** | | **30** | **40** | |
| **2** | **Penjualan Informasi** |  | | |  | **25** | **25** | | **30** | **30** | |
|  | **Total Benefit** |  | | | **50** | **75** | **45** | | **60** | **70** | |
| **B** | **Cost** | | | | | | | | | | |
| **1** | **Investasi Awal (membeli komputer baru)** | **95** | |  | |  | |  |  | |  |
| **2** | **Biaya Operasional** |  | | **30** | | **30** | | **30** | **30** | | **30** |
|  | **Total Cost** | **95** | | **30** | | **30** | | **30** | **30** | | **30** |
|  | **Net Benefit** | **(95)** | | **20** | | **45** | | **15** | **30** | | **40** |
|  | **Discount Rate 15%** | **1.00** | | **0.870** | | **0.756** | | **0.658** | **0.572** | | **0.497** |
|  | **NPV pd Disc. Rate 15%** | **(95)** | | **17.4** | | **34.02** | | **9.87** | **17.16** | | **19.88** |

**NPV = (17.4+34.02+9.87+17.16+19.88 ) – 95 = 8.33 > 0**

**NPV > 0 Feasible**

**Kesimpulan :**

Sebenarnya merupakan penilaian yang menyeluruh, untuk menilai keberhasilan suatu rencana proyek/BUSINESS PLAN yang akan dijalankan, layak? atau tidak?

Jika layak, GO dan jika Tidak NO GO (tidak dilaksanakan)

Keberhasilan proyek memiliki pengertian yang berbeda antara :

* Pihak yang berorientasi laba dan
* Pihak yang tidak berorientasi laba semata.

Namun sebenarnya, semua proyek pada dasarnya ditujukan untuk mencapai keberhasilan dalam suatu industrialisasi. Oleh karena itu, maka Studi Kelayakan Bisnis atau SKB seyogyanya atau kasarnya *(strongly)* seharusnya dilakukan untuk mengurangi tingkat kemungkinan terjadinya kesalahan-kesalahan dalam pembangunan industrialisasi suatu Negara.

Jadi, Jelasnya:

Tujuan dilakukannya SKB adalah untuk menghindari keterlanjuran penanaman modal (investment) yang terlalu besar untuk kegiatan yang ternyata tidak menguntungkan. Oleh karena itu dalam SKB harus diindentifikasi peluang dan ancaman atas rencana proyek dan juga aspek-aspek terkait yang harus dinilai seperti aspek pasar, teknis, keuangan, manajemen, hukum, ekonomi dan sosial.

**Referensi :**

1. Suad Husnan dan Suwarsono,” Studi Kelayakan Proyek”, edisi 4, UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
2. H.M. Yacob Ibrahim, ” Studi Kelayakan Bisnis”, Rineka Cipta Jakarta
3. Kasmir, Kewirausahaan, PT Raja Grafindo Persada, 2013
4. Husni Mubarok, Pengantar Bisnis, Nora Media Enterprise, Kudus, 2010
5. <https://ahmadsukhron28.blogspot.com/2017/10/identifikasi-dan-analisis-peluang-usaha.html>
6. <https://www.finansialku.com/penentuan-kebijakan-investasi/>
7. <https://www.pahlevi.net/pengertian-studi-kelayakan-bisnis/>
8. <https://www.halomoney.co.id/blog/analisis-peluang-usaha>
9. <https://www.gurupendidikan.co.id/pengertian-studi-kelayakan-bisnis-terlengkap/>