

Studi Kelayakan Bisnis

Technopreneurship

Pertemuan 5





Kalau Anda **gagal merencanakan** bisnis, maka Anda **merencanakan** ke
gagalan untuk bisnis Anda



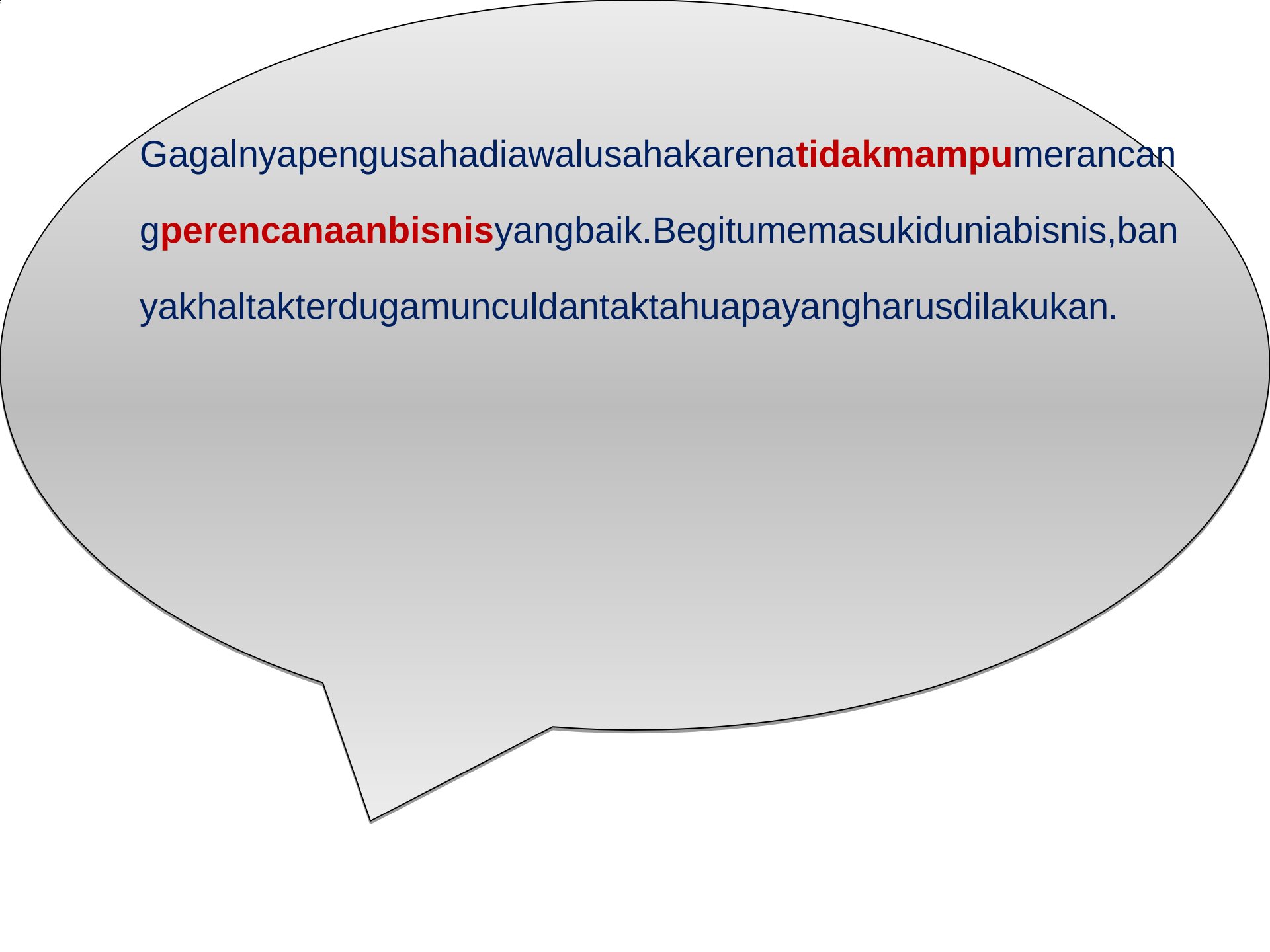
Rencanakan pekerjaan Anda dan **kerjakan** rencana Anda



Bukan gw
Gan !!

Loe yg Ambil
PertamaX Gw
ya...?

**Lebih baik Andaberkelahi wa
ktumembuatperencanaanb
isnisdaripadaberkelahi wak
tumenjalankanbisnis**



Gagalnya pengusaha di awal usahanya karena **tidak mampu** merancang **perencanaan bisnis** yang baik. Begitu memasuki dunia bisnis, banyak hal yang terduga muncul dan tak tahu apa yang harus dilakukan.

Gagalnya rencana usaha



- **Pasar** tidak jelas.
- Tujuan/**sasaran** tidak jelas.
- **Prioritas** usaha tidak jelas.
- Tidak menunjukkan **kompetensi**.
- **Menunda** langkah-langkah penting.
- **Takut** resiko.

Studi Kelayakan Bisnis

Penelitian yang mendalam terhadap suatu **ide bisnis** tentang **layak** atau **tidaknya** ide tersebut untuk dilaksanakan.

Apakah produk yang ditawarkan
mampu bersaing dengan produk lain?

Dari sisi keuangan, apakah bisnis
tersebut menguntungkan atau tidak?

Dari sisi produksi, apakah secara
bisnis dapat dilakukan secara berkelanjutan?

Ditinjau dari sisi hukum, apakah
terdapat pelanggaran hukum yang legal atau ilegal?

Dari sudut pandang manajemen, apakah
bisnis tersebut efektif dan efisien?



Hal yang harus dilakukan



Primary Research

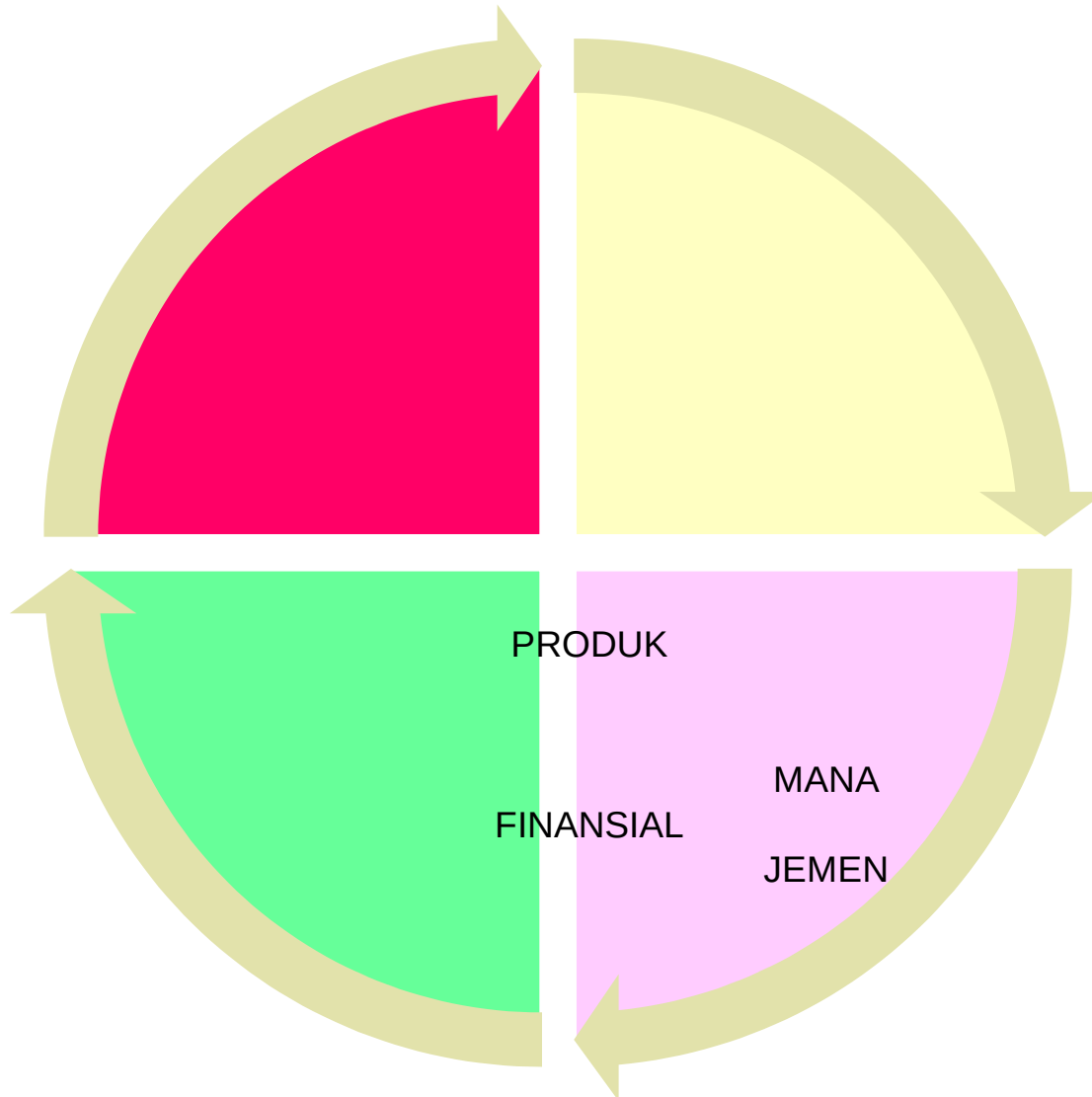
Riset hasil wawancara ahli di industri yang bersangkutan, mendapatkan masukan propeksi pelanggan, melakukan focus grup, dan menyebarkan survey.



Secondary Research

Informasi dari industri publik yang bisa didapatkan dari internet, atau melakukan riset sendiri dan menarik kesimpulan.

Analisis Kelayakan



Analisa Kelayakan Produk

1. Kebutuhan akan Produk

- Apakah produk itu masuk akal
- Apakah pelanggan akan tertarik
- Apakah produk memecahkan masalah
- Apakah waktunya tepat untuk dipasarkan
- Apakah ada kekurangan fatal pada konsep dan rancangan

2. Permintaan Produk/Jasa

□ Surveyminatbeli

- Suatu alat untuk mengukur calon pelanggan untuk membeli produk anda.
- Survey : Konsep produk, minat beli, dan harga yang bersedia dibayar oleh calon pelanggan.
- Riset Internet

Analisa Kelayakan Industri

- Sebuah penilaian terhadap industri dan pasar dari produk yang dikembangkan.
 - Industri adalah perusahaan yang memproduksi produk
 - Target pasar adalah bagian terbatas yang ingin dimiliki oleh perusahaan

Daya Tarik Industri

- Masih muda dan berkembang
- Menjual produk yang dimiliki
- Mempunyai margin operasi tinggi

Daya Tarik Target Pasar

- Target pasar yang cukup besar untuk bisnis berkembang tapi cukup kecil untuk menghindari kompetitor besar.

Analisa Kelayakan Manajemen

- Apakahtimmemilikikeahlian dan pengalaman yang memadai sertasumberdayayangcukup untukmeluncurkanbisnisdengansukses.

Analisa Kelayakan **Financial**

- Jumlah Dana yang dibutuhkan untuk memulai usaha.
 - Untuk mencapai penjualan pertama atau transaksi yang cukup besar untuk menarik investor.
- Performa Keuangan dari Bisnis Serupa
 - Memperkirakan kinerja keuangan dari bisnis yang dikembangkan dengan mengacu kinerja keuangan bisnis serupa yang sudah mapan.
 - Data keuangan bisnis serupa, terutama data perusahaan publik dapat diperoleh melalui internet.

- Daya Tarik Keuangan Keseluruhan
 - Menyiapkan Laporan Keuangan (laporan arus kas, laba rugi, dan laporan neraca) tiga tahun ke depan
 - Ex : Menggunakan Payback Period, Net present Value

Ex. Analisis Biaya

- Tujuannya:

Untuk memberikangambaran kepada user apakah **manfaatnya** lebih besar' dibandingkandengan **biaya** yang dikeluarkan.

- Metode yang dipakai:

- Analisa **Payback** (Payback Period)

- Analisa **Net Present Value**

Payback Period

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

(dalam ribuan Rp)

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:

$$2 + \{6.500 - 3.500\} / \{6.500\} = 2.45\text{th}$$

$$\sim 2\text{th} + 5.5\text{bln}$$

Kesimpulan:

Karena biaya investasi akan kembali dalam jangka waktu **2 tahun** dan **5,5 bulan** maka proyek ini **layak** dilaksanakan

Net Present Value

Nilai laba bersih usaha di waktu yang akan datang

Deskripsi	Th 1	Th 2	Th 3	Rata-rata
Penjualan	50,000,000	62,500,000	78,125,000	63,541,667
Biaya investasi	60,000,000	0	0	20,000,000
Biaya Operasional	20,000,000	25,000,000	31,250,000	25,416,667
Total Biaya	80,000,000	25,000,000	31,250,000	45,416,667
Keuntungan Bersih	(30,000,000)	37,500,000	46,875,000	18,125,000
	%Laba rata-rata dari investasi			30.21%

Kesimpulan:

Dengan laba bersih rata-rata sebesar **30,21%** maka proyek ini **layak** dilaksanakan

Biaya investasi

Ringkasan

- Studi Kelayakan diperlukan untuk menilai apakah ide bisnis layak dieksekusi atau tidak
- Analisis kelayakan:
 - Produk
 - Industri/ Target Pasar
 - Manajemen
 - Finansial

Kesimpulan

- Jika anda mendapatkan **hasil** yang baik pada **ke-4** komponen **studi kelayakan** diatas Maka anda dapat **eksekusi ide bisnis** anda
- Tapi jika ada salah satu memberikan **komponen yang buruk**, maka anda sebaiknya **memperbaiki** ide bisnis anda.

DISKUSI

- Berkumpulah dengankelompokbisnisanda,jawablah12pertanyaanlangkah-langkahdalammemulaibisnis.
- Berikankesimpulanapakahusahaandasudahmemenuhike-4komponenkelayakanbisnis.

12 Langkah Memulai Bisnis:

1. Apakah bidang usahayang akan digelutiitucukup potensial?Bagaimanaprospeknya?
2. Seberapaketatpersaingannya?Siapakira-kirayang akan menjadipesaingusahatersebut?Bagaimanacaramenghadapinya?
3. Apatargetusahatersebut?Bagaimanamencapainya?
4. Darisegihukum,apayang perludisiapkan?Apasajapenghalangnya?
5. Berapadanayangdibutuhkan?Bagaimanamemenuhinya?
6. Dimanausahatersebutakandijalankan?Apakahsudah mempersiapkankantornya?
7. Saranaatauperalatanapayangdibutuhkan?Bagaimanamendapatkannya?
8. Apatersediaasuransiyang memadai?
9. ApakahAndasudahmemilikisupplierataupemasokbahan baku?
10. Sistemmanajemensepertiapayang akan diterapkan?Siapayang akan menjalankanoperasionalusahasehari-hari?
Berapakaryawaanyangdibutuhkan?
11. Bagaimanasistempemasarandandistribusiprodukataujasayang akan dihasilkan?
12. Bagaimanaagarmasyarakat mengenaltidak produkataujasayang akan dipasarkan?