

Modul 2 : Kegiatan Belajar 2 (KB 2)

MENGANALISIS PELUANG USAHA

A. Petunjuk Penggunaan Modul

1. Baca dan pahami **Dasar Teori** yang telah diberikan oleh guru pengajar di modul ini.
2. Kerjakan **Tagihan Belajar** yang terdiri dari Latihan-latihan dan Tugas Mandiri yang ada di modul ini untuk dikumpulkan.
3. Carilah **sumber belajar** dari internet atau sumber lain yang relevan/sesuai dengan topik jika dirasa masih kurang memahami.

B. Kompetensi Dasar

- 3.2 Menganalisis peluang usaha produk barang atau jasa
- 4.2 Menentukan peluang usaha produk barang atau jasa

C. Tujuan Pembelajaran

Setelah melaksanakan kegiatan pembelajaran melalui model Discovery Learning dan Problem based learning (PBL) dipadukan dengan pendekatan saintifik, peserta didik dapat :

1. Memahami peluang usaha produk barang/ jasa
2. Menentukan faktor- faktor keberhasilan dan kegagalan usaha
3. Menganalisis kemungkinan keberhasilan dan kegagalan usaha
4. Mencipta peluang usaha yang sesuai dengan kondisi lingkungan masing - masing secara kreatif dan inovatif

D. Dasar Teori

Peluang usaha terdiri dua kata yaitu “peluang” dan “usaha”, peluang yang dalam bahasa Inggris disebut dengan Opportunity memiliki arti ialah kesempatan.

1) Ciri-Ciri Peluang Usaha yang Potensial

Ada banyak peluang usaha di sekitar kita, namun tidak semuanya punya potensi yang menguntungkan untuk jangka panjang. Berikut ini adalah beberapa ciri peluang usaha yang potensial :

- ✓ Punya nilai jual
- ✓ Bukan sekedar ambisi, tapi sifatnya riil
- ✓ Bisa bertahan lama dan berkelanjutan
- ✓ Bukan bisnis musiman
- ✓ Skala usaha bisa diperbesar
- ✓ Modal memulainya tidak terlalu besar
- ✓ Bisnis tersebut profitable

2) Analisa Partial

Analisa ini juga disebut dengan Analisis Partial Budgeting yang dipakai untuk mengukur sejumlah perubahan dalam dunia usaha. Biasanya variabel yang diteliti hanya yang kemungkinan berubahnya tinggi seperti biaya produksi, penerimaan dan keuntungan.

3) Analisa Komprehensif

Dalam pengertian peluang usaha, analisa komprehensif sangat perlu. Analisa ini dilakukan secara menyeluruh.

Adapun tahapannya adalah sebagai berikut :

a) Kelayakan Produk

Produk harus dipastikan memenuhi standar pasar. Kalau kita ingin menjual gudeg kemasan misalnya, ketahanan gudeg, rasa setelah diawetkan dan juga kemasannya juga sangat penting. Dilain pihak, analisa kelayakan produk ini penting bila Anda ingin menentukan daya tarik calon pelanggan. Ini juga bisa digunakan sebagai acuan untuk mengidentifikasi sumberdaya demi keperluan produksi.

b) Kelayakan Industri

Nilai seluruh tampilan produknya. Pahami juga kemungkinan lain seperti kompetitor yang siap menyalip produk Anda baik ini pendatang baru atau yang sudah lama. Selain itu, daya tawar pembeli dan juga daya tawar pemasok menjadi hal penting.

c) Kelayakan Organisasi

Dalam hal ini Anda harus memikirkan hal-hal seperti; keahlian manajemen, kompetensi organisasi Anda mulai dari karyawan hingga manajer dan juga apakah Anda punya sumberdaya manusia yang cukup.

d) Keuangan

Untuk menentukan peluang usaha yang pas, analisa keuangan tentu saja perlu. Seberapa banyak uang kas yang dibutuhkan ? Kinerja keuangannya seperti apa ? Apakah dengan bisnis ini ada kemungkinan keuntungan bertambah ?

Contoh Peluang Usaha Saat Ini

Ada banyak sekali contoh peluang usaha yang bisa kita temukan saat ini. Salah satunya adalah **bisnis online** yang saat ini sedang booming di Indonesia.

Bila dijelaskan secara mendetail, peluang usaha online saat ini sangat banyak. Yang pasti berjualan jasa dan produk secara online di marketplace dan media sosial sudah sangat umum kita temukan saat ini.

Beberapa peluang usaha online saat ini diantaranya :

- ✓ Menjadi dropshipper dan reseller
- ✓ Menjual jasa penulisan artikel
- ✓ Menjadi blogger profesional
- ✓ Menjual jasa desain grafis
- ✓ Menjual jasa pembuatan website
- ✓ Dan lain-lain

Peluang usaha di bidang jasa yang sangat dibutuhkan masyarakat,

1. Jasa servis, banyak orang yang ingin mengikuti perkembangan teknologi sehingga banyak sekali dijumpai alat canggih seperti televisi, VCD, Komputer, Vacuum cleaner, mesin cuci, sepeda motor, bahkan mobil.
2. Jasa Transportasi, menyediakan angkutan antar jemput anak sekolah, rental mobil, ojol dan sebagainya.
3. Jasa kesehatan, contoh memberikan sarana kebugaran, kesehatan, dan kecantikan seperti fitness, SPA, pijat refleksi dan pengobatan alternative.
4. Jasa yang lain, contoh jasa penitipan anak, catering, tenaga kebersihan, penulis atau pengetikan karya tulis sebagainya.

Sedangkan pemilihan produk, berupa barang yang dapat menciptakan peluang usaha adalah dengan mempertimbangkan produk-produk yang:

1. Mudah dalam pemakaian
2. Efisien dalam penggunaan
3. Kualitas produk terjamin
4. Hemat dalam pemakaian
5. Adanya jaminan keamanan dalam pemakaian

Cara Melihat Peluang Usaha dari Kehidupan Sendiri

Kehidupan pribadi Anda bisa jadi merupakan sumber inspirasi terbaik, asalkan tahu bagaimana menemukan potensi tersebut.

Contohnya:

1. Ide dari Masalah yang Sering Dialami

Sering mengalami masalah dalam melakukan sesuatu? Saat Anda mencari solusinya, Anda mungkin juga sedang mencari ide bisnis. Misalnya, kesulitan dalam mengatur pengeluaran mungkin bisa menjadi inspirasi untuk membuat aplikasi pengatur uang harian khusus siwa.

2. Ide dari Keahlian

Banyak orang mengubah keahlian khusus mereka menjadi peluang bisnis. Misalnya, jika Anda pandai mendesain dengan Photoshop dan perangkat lunak lain, gunakan keahlian tersebut untuk menciptakan

desain kaus orisinal. Jika Anda pandai memasak dan paham tentang nutrisi, bukalah bisnis katering sehat.

3. Ide dari Hobi

Hobi adalah inspirasi bagus untuk memulai bisnis, dan sangat potensial untuk pengembangan bisnis. Penyuka coklat, misalnya, bisa mencari ide untuk membuat makanan ringan coklat unik. Anda suka kucing atau anjing, dan tinggal di perkotaan? Pertimbangkan membuka layanan *mobile* untuk memandikan serta merapikan bulu hewan (*grooming*).

Cara Melihat Peluang Usaha dari Lingkungan Sekitar

Merasa tidak punya ide menarik dari pengalaman sendiri? Pasang “radar” Anda, dan lihatlah ke sekeliling. Lingkungan serta orang-orang di sekitar bisa menjadi inspirasi yang bagus untuk mencari ide usaha. Anda bahkan bisa mendapat keuntungan ekstra, yaitu melihat sendiri apa yang dibutuhkan orang lain, sehingga bisa mendapat basis pelanggan pertama secara langsung.

Beberapa cara menemukan ide dari lingkungan sekitar antara lain :

1. Bertemu dengan Banyak Orang

Hal ini terdengar sederhana, tetapi bertemu dengan orang dari berbagai komunitas dan latar belakang bisa mendatangkan inspirasi unik. Misalnya, jajan di pasar tradisional secara rutin mungkin bisa mendatangkan ide untuk membuka kedai jajanan tradisional dengan konsep modern, terutama jika ada makanan lokal yang belum banyak dikenal.

2. Lihat Bagaimana Pebisnis Lain Menemukan Ide

Mengolah ulang ide-ide bisnis bukan hal yang aneh. Jika Anda tidak yakin dengan ide milik sendiri, coba lihat kisah-kisah pengusaha atau wirausahawan yang berhasil mewujudkan impian dengan strategi serta produk khusus. Anda bisa mencari informasi tentang wirausahawan lokal yang memiliki ide mirip dengan minat Anda, agar lebih mudah mendapat gambaran.

3. Mengamati Problem Lingkungan

Problem lingkungan atau komunitas di sekitar Anda bisa menjadi inspirasi bisnis. Misalnya, jika warga di lingkungan Anda kesulitan menemukan toko yang lengkap tetapi jaraknya dekat, hal itu bisa

menjad inspirasi untuk membuka toko kelontong. Kehadiran deretan rumah kos dan kontrakan karyawan juga bisa menjadi inspirasi untuk bisnis warung atau penatu.

Ide bisnis mungkin bisa datang dari berbagai sumber, tetapi inspirasi terkadang hadir dalam bentuk ide-ide kecil. Jika tidak segera dicatat, ide yang bagus bisa hilang. Anda sebaiknya menyiapkan buku catatan khusus untuk mencatat ide-ide yang kebetulan lewat. Gunakan waktu luang untuk mengolah ide-ide tersebut menjadi inspirasi.

Melihat peluang bisnis sama halnya dengan kesempatan yang datang tidak dua kali. Maka dari itu, perlu jadikan situasi yang bisa segera dimanfaatkan untuk mendatangkan keuntungan bagi Anda. Segala ide yang terlintas pada pikiran Anda harus segera Anda catat agar diingat sekaligus bisa direalisasikan.

Untuk merealisasikan hal tersebut, spontanitas ide yang ada rasanya tidak terlepas dari permasalahan modal awal untuk mengembangkan peluang bisnis yang ingin Anda buat.

Dengan kreativitas, pengamatan yang baik, serta kemauan untuk maju, **cara melihat peluang usaha** sederhana bisa berkembang menjadi bisnis sukses yang bermanfaat.

Salah satu analisis yang paling mudah dan bisa dilakukan oleh bisnis kecil maupun besar adalah **ANALISIS SWOT**.

SWOT merupakan singkatan dari ***Strengths, Weaknesses, Opportunities dan Threats***. **Pengertian Analisis SWOT**

Analisis SWOT adalah metode perencanaan yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (*Strengths*), Kelemahan (*Weaknesses*), Peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*) dalam sebuah bisnis.

Analisis ini banyak digunakan sebagai proses untuk memperbaiki atau meningkatkan sebuah bisnis.

Bagaimana Cara Melakukan Analisis SWOT?

Agar lebih mudah, saya beri perumpamaan bahwa kita akan membuat sebuah bisnis Laundry di kota Purwakarta.

Anda perlu mengumpulkan sebuah tim (tidak perlu banyak) untuk melakukan *brainstorming* (gagasan spontan) dengan cepat dan tepat.

Setiap orang harus memberikan pendapat yang berkaitan dengan :

Apa kekuatan (*Strengths*) yang dimiliki oleh laundry yang akan kita bangun?

Seperti: apakah harganya murah, kualitasnya bagus, cepat, pelayanan maksimal, promosi, atau apapun itu, semuanya dicatat.

Ini contoh pertanyaan yg bisa membantu anda:

- ✓ Apa aset yang dimiliki setiap anggota tim? apakah itu jaringan, keterampilan atau reputasi.
- ✓ Apa saja aset fisik yang dimiliki? seperti teknologi, pendanaan, peralatan, basis pelanggan.

Apa kelemahan (*Weaknesses*) laundry kita dibanding kompetitor lainnya?

Seperti: kelengkapan alat, lokasi, celah pada tim, atau apapun itu, jabarkan semua secara detail mengapa kita lemah disana.

Apa saja peluang (*Opportunities*) yang kita miliki?

Nah ini yang paling penting, buatlah daftar peluang sebanyak-banyaknya. Kalau peluang nya banyak, maka masa depan bisnis yang kita rencanakan sangat menjanjikan.

Peluang itu contohnya:

- ✓ Apakah ada acara, event atau waktu tertentu yang bisa menunjang bisnis kita?
- ✓ Apakah ada jabatan strategis agar bisnis cepat berkembang?
- ✓ Apasaja jaringan yang kita miliki?

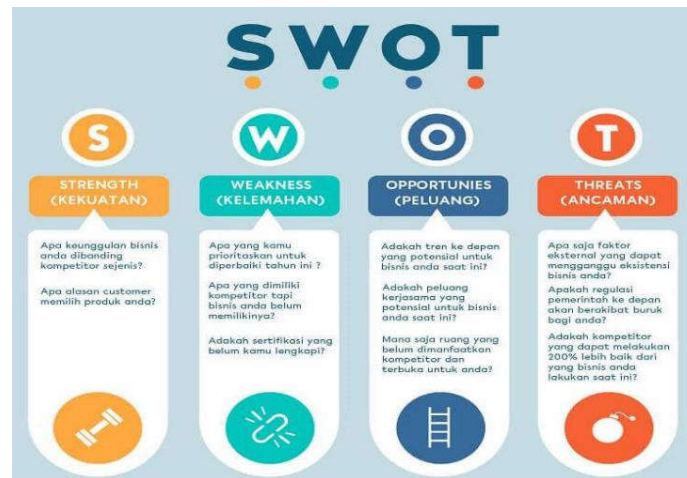
Apa saja potensi ancaman (*Threats*) dalam bisnis kita?

Anda bisa mengelompokannya menjadi dua bagian, ancaman internal dan ancaman eksternal.

Ancaman internal bisa berkaitan dengan produk atau sumber daya nya.

Ancaman eksternal bisa meliputi mitra kerja, waktu, tempat, dll.

Dapat diringkas sbb :



Contoh Analisis SWOT

Berikut ini adalah contoh analisis swot untuk usaha makanan singkong **Cassava castle**

Deskripsi Bisnis: Cassava castle berasal dari kata Cassava yang berarti singkong dan castle yang berarti istana. Cassava castle merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang makanan berbahan dasar singkong yang disajikan dalam cita rasa yang bermacam-macam.

Strength

- ✓ Produk memiliki nilai gizi tinggi
- ✓ Bahan baku produk berpotensi untuk dihidangkan bersama seluruh jenis makanan,
- ✓ Baik makanan ringan maupun berat, baik rasanya asin ataupun manis
- ✓ Harga terjangkau bagi semua kalangan
- ✓ Desain kedai yang unik dan menyediakan fasilitas bermain bagi keluarga

Weakness

- ✓ Pada awal pendirian kedai, pekerja kedai masih terbatas
- ✓ Desain kedai yang bahan baku belum dapat diproduksi di lahan sendiri
- ✓ Harga terjangkau bagi semua kalangan

- ✓ Desain kedai yang unik dan menyediakan fasilitas bermain bagi keluarga

Opportunity

- ✓ Gaya hidup masyarakat yang senang makan di luar rumah
- ✓ Kaum sosialita cenderung mencari kuliner unik
- ✓ Bahan baku mudah didapat karena banyak diproduksi di Indonesia
- ✓ Harga bahan baku murah (harga beli rendah) Lokasi kedai mudah ditemukan

Threat

- ✓ Terdapat pesaing makanan yang beraneka rasa walaupun berbahan dasar selain singkong
- ✓ Tantangan dalam menemukan tenaga ahli di bidang tata boga dan kuliner
- ✓ Tantangan untuk menemukan arsitek yang dapat mendesain interior kedai
- ✓ Bahan baku belum dapat ditanam di lahan milik sendiri

Hal ini dapat di buat table sebagai berikut :

FAKTOR INTERNAL	FAKTOR EKTERNAL
Strength <ul style="list-style-type: none"> • Produk memiliki nilai gizi tinggi • Bahan baku produk berpotensi untuk dihidangkan bersama seluruh jenis makanan, • Baik makanan ringan maupun berat, baik rasanya asin ataupun manis • Harga terjangkau bagi semua kalangan • Desain kedai yang unik dan menyediakan fasilitas bermain bagi keluarga 	Opportunity <ul style="list-style-type: none"> • Gaya hidup masyarakat yang senang makan di luar rumah • Kaum sosialita cenderung mencari kuliner unik • Bahan baku mudah didapat karena banyak diproduksi di Indonesia • Harga bahan baku murah (harga beli rendah) Lokasi kedai mudah ditemukan
Weakness <ul style="list-style-type: none"> • Pada awal pendirian kedai, pekerja kedai masih terbatas • Desain kedai yang bahan baku belum dapat diproduksi di lahan sendiri • Harga terjangkau bagi semua 	Threat <ul style="list-style-type: none"> • Terdapat pesaing makanan yang beraneka rasa walaupun berbahan dasar selain singkong • Tantangan dalam menemukan tenaga ahli di bidang tata boga dan kuliner

kalangan	
<ul style="list-style-type: none">• Desain kedai yang unik dan menyediakan fasilitas bermain bagi keluarga	<ul style="list-style-type: none">• Tantangan untuk menemukan arsitek yang dapat mendesain interior kedai• Bahan baku belum dapat ditanam di lahan milik sendiri

TAGIHAN BELAJAR :**A. Jawablah pertanyaan berikut dengan tepat .**

- 1) Uraikan yang dimaksud peluang usaha. Ungkapkan dengan kata – kata Anda sendiri.
- 2) Bagaimana sumber peluang potensi digali? Uraikan.
- 3) Terangkan unsur usaha yang harus diperhatikan dalam mengamati perilaku pasar.
- 4) Manfaat apa yang diberikan wirausaha sukses kepada konsumen dalam menciptakan produk ? Uraikan .
- 5) Uraikan. Apakah yang dimaksud dengan risiko finansial, risiko teknik, dan risiko peluang ?
- 6) Gambarkan bagian pintu peluang bagi usaha baru.
- 7) Apa yang dimaksud analisis SWOT? Uraikan.
- 8) Uraikan permasalahan yang dihadapi dalam kebutuhan usaha.
- 9) Uraikan alasan yang mendasari kegagalan wirausaha dalam berusaha.
- 10) Terangkan upaya pemerintah dalam mendorong tumbuhnya usaha kecil dan menengah.

B. Analisis permasalahan di bawah

Anda tinggal di sebuah kawasan yang jauh dari kota jarak kawasan anda dengan kota \pm 8 km, kawasan anda adalah kawasan perumahan yang baru terdiri dari \pm 150 rumah baru yang dihuni \pm 150 KK. Sebagian besar penduduk (\pm 90%) Pegawai Negeri, 5% wirausaha, 5% petani, sebagian besar penduduk memakai alat transportasi sepeda motor, di kawasan tersebut terdapat 2 wartel, 3 toko kelontong, 3 warung makan.

Jelaskan ada berapakah peluang usaha yang dapat dijadikan peluang usaha baru di kawasan itu (berikan alasan anda).