



Menilai Kelayakan Usaha

Faizuddin Firdaus., ST,. MM.



Learning Objectives

Kewirausahaan 4.0



- Memberikan pemahaman tentang bagaimana menilai kelayakan dari suatu rencana usaha
- Mahasiswa mampu menganalisis suatu rencana usaha



- Pengertian analisis kelayakan usaha
- Pentingnya analisis kelayakan usaha
- *Feasibility study of business*
- Apakah SWOT
- Analisis ide usaha menggunakan SWOT



Definisi & Tujuan Analisis Kelayakan Usaha

Kewirausahaan 4.0



Analisis kelayakan usaha adalah kegiatan yang dilakukan secara mendalam tentang **suatu rencana usaha**, sebagai dasar untuk **mengambil keputusan** apakah usaha tersebut **layak atau tidak layak** untuk dijalankan.

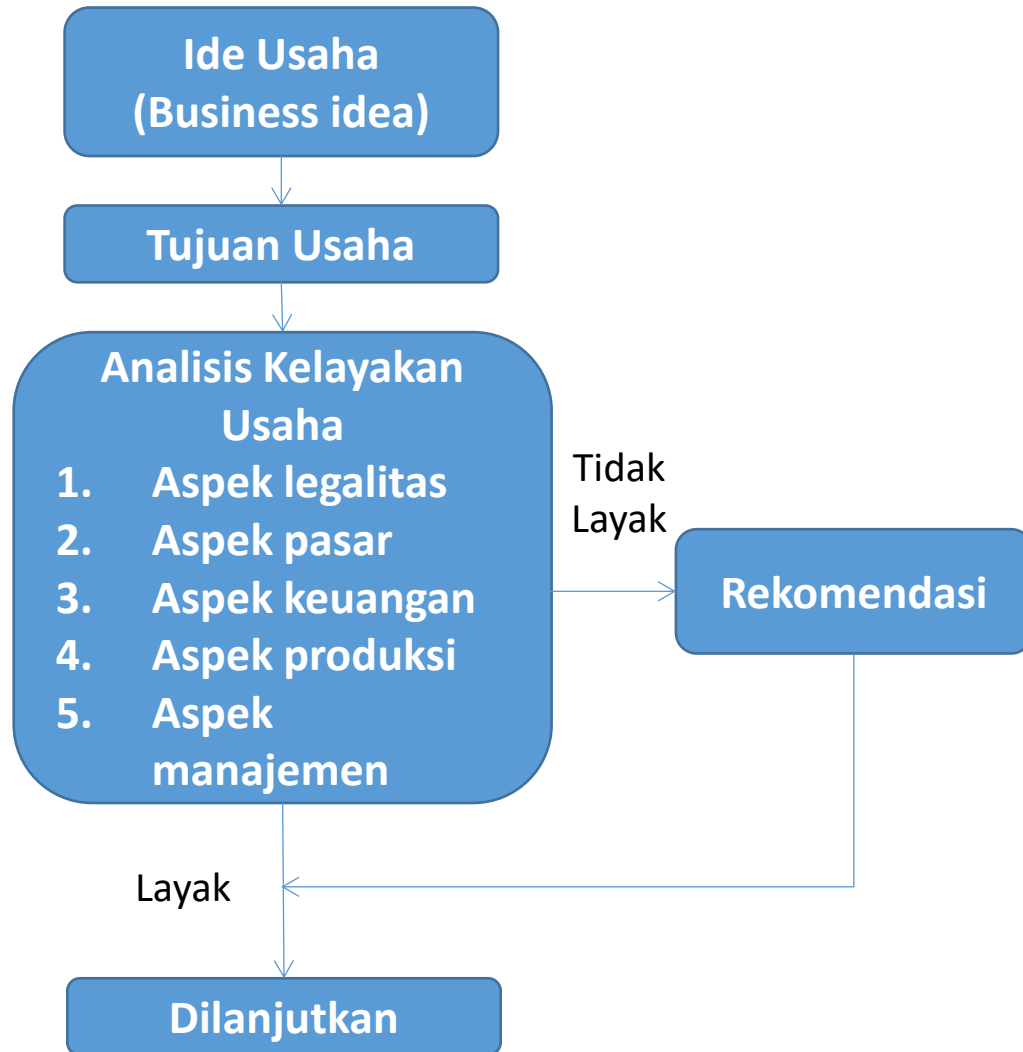
Tujuannya adalah:

1. Untuk menghindari kemungkinan risiko kerugian
2. Untuk memudahkan dalam menyusun rencana usaha
3. Untuk memudahkan dalam melakukan pengawasan pelaksanaan usaha
4. Untuk memilih jenis usaha yang paling menguntungkan



Pentingnya Analisis Kelayakan Usaha

Kewirausahaan 4.0



Analisis kelayakan usaha menjadi bagian dalam proses pengambilan keputusan untuk melanjutkan ide usaha atau tidak.



Pentingnya Analisis Kelayakan Usaha

Kewirausahaan 4.0



Analisis kelayakan usaha sangat penting sebagai salah satu bentuk **peramalan** yang digunakan untuk **menghadapi ketidakpastian** di masa yang akan datang.

TETAPI, walaupun dalam analisis kelayakan usaha telah memprediksi risiko dalam usaha, kita tetap harus **waspada** dan kita **tidak** boleh menganggap bahwa analisis kelayakan tersebut sebagai sesuatu yang **mutlak** terjadi.



Kegiatan dalam Analisis Kelayakan Usaha

Kewirausahaan 4.0



Tiga kegiatan utama dalam analisis kelayakan usaha yaitu:

1. **Mengeksplorasi data-data dan informasi** yang diperlukan dalam menjalankan usaha, kemudian mengukur/ menghitung dan menganalisis menggunakan metode tertentu
2. **Menelusuri manfaat** dari usaha yang dijalankan, apakah akan memberikan **keuntungan atau tidak** (baik secara finansial ataupun non-finansial)
3. **Memprediksi** kemungkinan apakah usaha menjadi **potensial** untuk jangka **waktu yang panjang**



Metode Analisis Kelayakan Usaha

Kewirausahaan 4.0



Analisis kelayakan usaha terbagi menjadi analisis kelayakan dari berbagai aspek pelaksanaannya dan analisis secara strategi:

1. Analisis kelayakan usaha (*feasibility study of business*)

Aspek-aspek yang dianalisis adalah:

- Aspek hukum
- Aspek pasar
- Aspek keuangan
- Aspek produksi
- Aspek manajemen

2. Analisis strategi menggunakan SWOT

- *Strength*
- *Weakness*
- *Opportunity*
- *Threat*



Aspek Hukum

Aspek ini meliputi kelengkapan, kesempurnaan dan keaslian dokumen-dokumen

Dokumen-dokumen tersebut berdasarkan pada:

- 1) Pelaku Bisnis
 - Bentuk Badan Usaha (PT, CV, Firma, Koperasi, Perseroan, Perusahaan Negara, Yayasan, dll)
 - Identitas Pengelola Bisnis
- 2) Bisnis Yang Dijalankan
- 3) Lokasi dan Waktu Pelaksanaan
- 4) Perizinan Usaha dan Izin Lainnya
- 5) Dukungan Pemerintah dan Masyarakat Setempat



Aspek Pasar

Analisis pasar adalah analisis tentang karakteristik konsumen, peluang & resiko dalam pasar yang akan dimasuki.

1. Analisis kondisi pasar saat ini meliputi:
 - Perkembangan permintaan & penawaran produk
 - Perkembangan harga (misal 3 thn terakhir)
 - Karakteristik konsumen yg dituju (usia, tempat tinggal, pekerjaan dll)
 - Jumlah konsumen potensial
 - Kebijakan pemerintah yg terkait dgn usaha.
2. Estimasi Kondisi Pemasaran dimasa mendatang seperti:
 - Estimasi perubahan permintaan & penawaran
 - Perubahan selera konsumen
3. Estimasi Potensi Pasar
Yaitu menghitung potensi penerimaan berdasarkan pembelian yang dilakukan konsumen



Aspek Keuangan

Beberapa komponen yang perlu dianalisis adalah:

- Kebutuhan dana
- Sumber dana
- Proyeksi laba/ rugi
- Pengembalian modal

Secara perhitungan, analisis pengembalian modal atau disebut **Break Event Point (BEP)** dijadikan sebagai pertimbangan utama dalam menentukan layak atau tidaknya rencana usaha.

Dengan menggunakan analisa BEP ini, usaha akan layak bila BEP lebih kecil dari **estimasi peluang pasar** yang tersedia. **Semakin besar kapasitas pasar** yang tersedia akan **semakin menguntungkan**.



Aspek Analisis Kelayakan Usaha

Kewirausahaan 4.0



Aspek Keuangan

Rumus perhitungan BEP:

$$BEP (unit) = \frac{BT + Laba}{HJ - BV} \times 1 \text{ unit}$$

atau

$$BEP = \frac{BT + \%laba.X}{1 - \frac{BV}{HJ}}$$

Keterangan:

BT = Biaya tetap

HJ = Harga jual

BV = Biaya variabel



Contoh:

Suatu usaha produksi memiliki biaya tetap tahunan Rp. 20.000.000,- dan biaya variabel per unit produk Rp. 1.000,-. Harga jual produk per unit Rp. 1.500,-. Untuk kepentingan kemajuan perusahaan, laba dipatok sebesar 20%. Perkiraan pasar menunjukkan bahwa kapasitas pasar yang tersedia mencapai kisaran 10.000 unit per tahun. Dengan menggunakan analisis BEP, layak atau tidak usaha ini?

Misalkan jumlah penjualan = X, maka

$$BT = 20.000.000$$

$$BV = 1.000$$

$$HJ = 1.500$$

$$\text{Laba} = 20\%$$



Aspek Analisis Kelayakan Usaha

Kewirausahaan 4.0



Contoh:

$$x = \frac{BT + \% \text{ laba} \cdot x}{1 - \frac{BV}{HJ}}$$

$$x = \frac{20.000.000 + 0,2 \cdot x}{1 - \frac{1000}{1500}}$$

$$x = \frac{20.000.000 + 0,2 \cdot x}{\frac{1}{3}}$$

$$\frac{1}{3x} = 20.000.000 + 0,2x$$

$$\frac{1}{3x} - 0,2x = 20.000.000$$

$$\frac{2}{15x} = 20.000.00 \quad \rightarrow \quad x = 150.000.000$$

BEP Unit =

Rp. 150.000.000 / 1.500 = **100.000 unit**.

Oleh karena kapasitas pasar hanya mencapai kisaran 10.000 unit per tahun dan BEP untuk mencapai laba 20% sebesar **100.000 unit**, maka usaha ini tidak layak karena BEP > kapasitas pasar.





Aspek Teknis/ Produksi

Beberapa komponen yang perlu dianalisis adalah:

- Lokasi operasi
- Volume operasi
- Proses produksi
- Mesin dan peralatan
- Bahan baku dan bahan penolong
- Tenaga kerja
- Tata letak produksi



Aspek Manajemen

Beberapa komponen yang harus dianalisis adalah:

- Desain jabatan dan keahlian yang diperlukan
 - Job description
 - Job specification
- Struktur organisasi
 - Lini
 - Staf
 - Fungsional
 - Divisional
- Sistem imbalan dan penggajian



Analisis SWOT

Kewirausahaan 4.0



SWOT adalah salah satu alat yang dapat digunakan sebagai pertimbangan dalam melakukan pengambilan keputusan

SWOT bertujuan untuk melakukan analisa faktor internal perusahaan berupa **kekuatan (strength)**, dan **kelemahan (weakness)** perusahaan, menganalisa **kesempatan (opportunity)** yang muncul sebagai sebab peluang yang dapat direspon positif oleh perusahaan, dan **ancaman (threat)** yang muncul dari lingkungan eksternal perusahaan untuk diantisipasi, agar perusahaan mampu bertahan dalam persaingan

Source: Harrison (2010:92)



“Dalam konteks penerapan SWOT di **dunia usaha**, calon wirausahawan perlu **mengetahui hubungan sebab-akibat** untuk mempersiapkan **strategi** yang akan digunakan ke depan”

Fungsi Analisis SWOT

Kewirausahaan 4.0



- **Mendapatkan informasi** dari analisis situasi dan memisahkannya dalam pokok persoalan internal (kekuatan dan kelemahan) dan pokok persoalan eksternal (peluang dan ancaman).
- **Menjelaskan** apakah informasi tersebut berindikasi sesuatu yang akan membantu perusahaan **mencapai tujuannya atau memberikan rintangan** yang harus dihadapi atau diminimalkan untuk memenuhi pemasukan yang diinginkan.
- **Memberikan analisis** dalam penetapan strategi usaha sebagai alternatif dasar yang mungkin menjadi pertimbangan perusahaan





1) Strength/ kekuatan internal

Faktor kekuatan/ kelebihan/ keunggulan kompetitif yang dimiliki saat ini, yang dapat dijadikan sebagai alat untuk bersaing dan mendapatkan pangsa pasar.

- Apa yang membedakan produk dari perusahaanmu dengan competitor lainnya?
- Apa yang menjadi keunggulan produkmu dibandingkan competitor lainnya?
- Kenapa konsumen harus membeli produkmu?
- Bagaimana produkmu agar dapat diterima di pasar?

2) Weakness / kelemahan internal

Faktor kelemahan yang dimiliki perusahaan, yang keberadaannya perlu dievaluasi dan dilakukan perbaikan berdasarkan sifat urgensinya.

- Apa saja keunggulan perusahaan lain yang tidak ada di produkmu?
- Apakah keunikan bisnis produkmu dapat memenuhi kebutuhan pelanggan ideal?
- Apa yang menyebabkan konsumen lebih memilih produk competitor?
- Bagaimana prinsip usaha competitor yang tidak dimiliki oleh perusahaanmu?



3) Opportunities/ kesempatan eksternal

Faktor yang muncul dari lingkungan luar perusahaan yang disebabkan oleh sebuah situasi dan keadaan, yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan untuk memperoleh keuntungan.

- Peluang atau celah apa saja yang bias di dapatkan untuk saat ini?
- Apakah perkembangan tren pasar sesuai dengan binismu? Atau perlukah bisnismu di kembangkan sesuai dengan tren yang sedang berjalan di pasar atau masyarakat?
- Peluang seperti apakah yang lebih efektif untuk memasarkan produk perusahaanmu? Apakah itu dengan memanfaatkan media online atau lebih efektif menggunakan media face to face?
- Perlukah melakukan suatu gebrakan improvisasi untuk memelopori suatu tren yang belum ada di dunia pemasaran?



4) Threat/ Ancaman eksternal

Faktor negatif yang muncul dari lingkungan luar perusahaan yang akan menjadi ancaman bagi perusahaan.

- Apa yang akan dilakukan oleh pesaingmu di kemudian hari?
- Masalah atau hambatan apa saja yang mungkin akan terjadi di kemudian hari yang mungkin akan menimpa perusahaanmu?
- Mungkinkah ada peraturan baik pemerintah atau adat yang akan menghambat bisnismu nantinya?
- Apakah nilai mata uang saat ini dapat mempengaruhi bisnismu nantinya?
- Apakah ada perusahaan lain yang menawarkan produk yang sama dengan produk yang anda jual namun belum terpantau oleh anda?
- Bagaimana jika permintaan pasar tiba-tiba menurun atau naik drastis akan produkmu di suatu hari?

Bentuk Analisis SWOT

Kewirausahaan 4.0



<div>Faktor Internal</div> <div>Faktor Eksternal</div>	Kekuatan Kita	Kelemahan Kita
	a. b. c. d.	a. b. c. d.
Kesempatan yang ada a. b. c. d.	Strategi SO: Menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan kesempatan yang ada	Strategi WO: Menjadikan kelemahan kita untuk memanfaatkan peluang yang ada
Ancaman yang ada a. b. c. d.	Strategi ST: Menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman yang ada	Strategi WT : Menjadikan kelemahan kita untuk menghadapi ancaman yang ada



Contoh Analisis SWOT

Kewirausahaan 4.0



C
O
N
T
O
H

Kekuatan Produk Kita

1. Bahan baku mudah
2. Hampir setiap orang butuh
3. Sudah jelas halal



Strategi SO

Kesempatan yg ada

1. Pasar masih luas
2. Pesaing belum banyak



1. Memproduksi lebih banyak
2. Menambah outlet
3. Harga terjangkau



Contoh Analisis SWOT

Kewirausahaan 4.0



<div style="text-align: center;"> <div style="transform: rotate(-45deg); display: inline-block;">Faktor eksternal</div> <div style="display: inline-block;">Faktor internal</div> </div>	STRENGTH <ul style="list-style-type: none"> - Mempunyai tiga layanan pengiriman (OKE, REG, YES) - Jumlah outlet sudah menjangkau daerah terpencil 	WEAKNESS <ul style="list-style-type: none"> - Belum memiliki layanan COD - Pengiriman barang hanya 1 kali sehari
	OPPORTUNITIES <ul style="list-style-type: none"> - Permintaan pengiriman yang tinggi - Jumlah outlet yang banyak 	STRATEGI S-O <ul style="list-style-type: none"> - Bekerja sama dengan <i>marketplace</i>
	THREATS <ul style="list-style-type: none"> - Banyak pesaing - Sudah ada pesaing yang menggunakan layanan COD 	STRATEGI W-O <ul style="list-style-type: none"> - Menambah frekuensi pengiriman
		STRATEGI S-T <ul style="list-style-type: none"> - Memberikan penawaran tertentu bila pengiriman dalam jumlah banyak
		STRATEGI W-T <ul style="list-style-type: none"> - Memaksimalkan kualitas layanan dengan pengiriman tepat waktu