

Studi Kelayakan Bisnis

Pengertian

Studi Kelayakan Bisnis adalah suatu kegiatan **identifikasi** dan **merencanakan** serta memperdalam seluruh aktivitas berupa keputusan penentuan **layak** atau **tidaknya** suatu **usaha tersebut dijalankan**.

Kegiatan identifikasi → sebelum menerapkan usaha, perlu diketahui dan dijabarkan terlebih dahulu ciri-ciri, model kebutuhan dan keinginan usahawan yang nantinya akan membentuk pola usaha.

Direncanakan dan memperdalam → dilakukan analisa secara sungguh-sungguh dengan sumber pendukung yang dapat diukur dan dihitung. Dengan mengukur dan menghitung rencana usaha, maka dapat diperoleh hasil yang maksimal dari analisa tersebut.

Tujuan

Menghindari risiko kerugian

Memudahkan perencanaan

Memudahkan pelaksanaan pekerjaan

Memudahkan pengawasan

Memudahkan pengendalian

Manfaat

Bagi Pelaku Bisnis

Bagi Investor

Bagi Kreditur

Bagi Pemerintah

Tahapan-tahapan Studi Kelayakan Bisnis:

Penemuan Ide

Tahapan Penelitian

Tahap Evaluasi

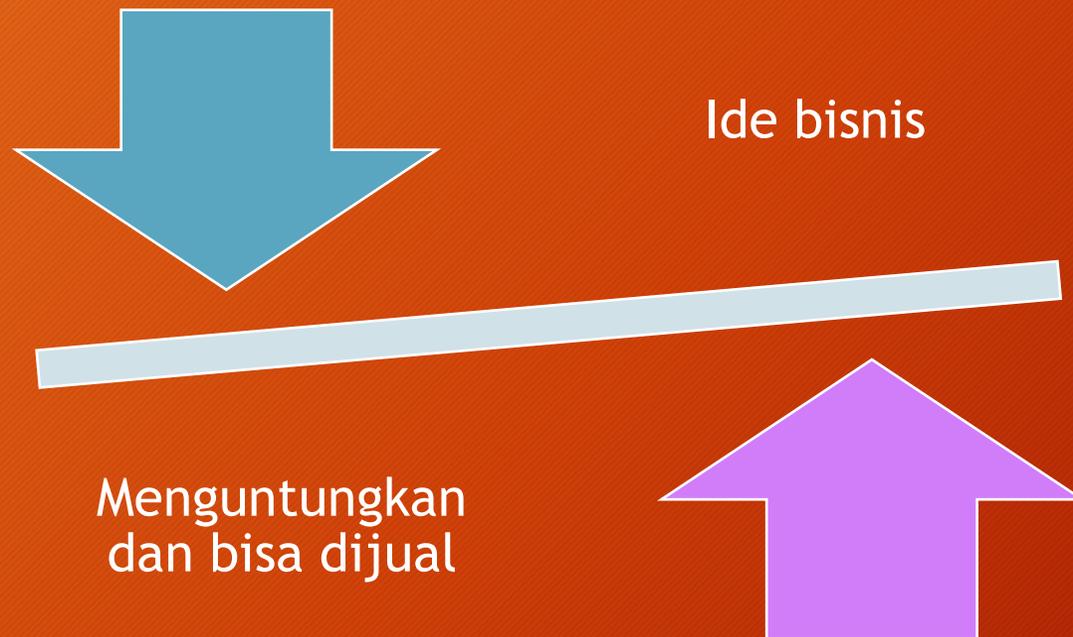
Tahap Pengurutan

Tahap Rencana Pelaksanaan

Tahap Pelaksanaan

Tahap Penemuan Ide

- Ide → muncul karena pemikiran/ survei kecil



Tahap Penelitian



IDE

PENELITIAN

Langkah penelitian:

- Mengumpulkan data
- Mengolah data
- Menganalisis dan menginterpretasikan hasil pengolahan data
- Menyimpulkan hasil
- Membuat laporan hasil

Tahap Evaluasi

Evaluasi
(membandingkan)

Standar → kenyataan
lapangan baik
bersifat kuantitatif
atau kualitatif

Tahap Pengurutan

- Pengurutan usulan layak dilakukan jika terdapat lebih dari satu rencana bisnis yang dianggap layak. Hal ini dapat dilakukan dengan penilaian dengan membandingkan skor.

Tahap Rencana Pelaksanaan



**Lebih Mahal Mana:
Ide atau Eksekusi?**

Tahap Rencana Pelaksanaan

- Perlu dibuat rencana kerja pelaksanaan yang bertujuan untuk memberikan gambaran secara jelas pelaksanaan bisnis yang akan dilakukan sesuai dengan tahap pengurutan.

- Menentukan jenis pekerjaan
- Menentukan waktu yang dibutuhkan untuk jenis pekerjaan
- Jumlah dan kualifikasi tenaga pelaksana
- Ketersediaan dana dan sumber daya lain
- Kesiapan manajemen
- Kondisi operasional dan pelaksanaan yang sekiranya perlu direncanakan.

Tahap Pelaksanaan

- Setelah semua pekerjaan telah selesai disiapkan, tahap berikutnya adalah merealisasikan bisnis. Pada tahap ini sudah memiliki gambaran yang dapat membuat lebih percaya diri dalam memulai usaha dan bisnis

- Ada beberapa hal yang perlu dibahas mengenai aspek yang berkaitan dengan Studi kelayakan bisnis, terkait keputusan layak atau tidaknya dijalankan suatu bisnis tersebut. Aspek yang berkaitan selanjutnya dinilai, diukur dan diteliti sesuai dengan standar yang ditentukan serta peraturan yang disepakati serta disahkan.

Aspek Kelayakan Bisnis

Aspek Hukum

Aspek Lingkungan

Aspek Pasar dan Pemasaran

Aspek Teknis dan Teknologi

Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia

Aspek Keuangan

Aspek Pasar dan Pemasaran

- Aspek pasar menganalisis potensi pasar intensitas persaingan, market share yang dapat dicapai, serta menganalisis strategi pemasaran yang dapat digunakan untuk mencapai *market share* yang diharapkan.
- Dengan analisis ini, potensi ide bisnis dapat tersalurkan dan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pasar.

Aspek Hukum

- Aspek hukum menganalisis kemampuan pelaku bisnis dalam memenuhi ketentuan hukum dan perizinan yang diperlukan untuk menjalankan bisnis di wilayah tertentu.
- Dengan menganalisis ini, maka dapat menganalisis kelayakan legalitas usaha yang dijalankan, ketepatan bentuk badan hukum dengan ide bisnis yang akan dilaksanakan, dan kemampuan bisnis yang akan diusulkan dalam memenuhi persyaratan perizinan.

Aspek Lingkungan

- Aspek lingkungan menganalisis kesesuaian lingkungan sekitar (baik lingkungan operasional, lingkungan dekat, dan lingkungan jauh) dengan ide bisnis yang akan dijalankan. Dalam aspek ini dampak bisnis bagi lingkungan juga dianalisis. Suatu ide bisnis dinyatakan layak berdasarkan aspek lingkungan jika kondisi lingkungan sesuai dengan kebutuhan ide bisnis dan ide bisnis tersebut mampu memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dampak negatifnya.

Aspek Teknis dan Teknologi

- Aspek teknis menganalisis kesiapan teknis dan ketersediaan teknologi yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis.
- Analisis aspek teknis dan teknologi menjadi sebuah keharusan untuk menghindari adanya kegagalan bisnis pada masa yang akan datang.

Aspek Manajemen dan Sumber Daya Manusia

- Aspek manajemen dan sumber daya manusia menganalisis tahap-tahap pelaksanaan bisnis dan kesiapan tenaga kerja, baik tenaga kerja kasar maupun tenaga kerja terampil yang diperlukan untuk menjalankan bisnis. Beberapa hal yang perlu dipahami dalam kaitannya dengan aspek teknis dan teknologi ialah penentuan lokasi bisnis, tata letak (*layout*) bisnis, pemilihan peralatan dan teknologi.

Aspek Keuangan

- Aspek keuangan menganalisis besarnya biaya investasi dan modal kerja serta tingkat pengembalian investasi dari bisnis yang akan dijalankan.
- Selain itu, dianalisis juga pada perihal darimana saja sumber investasi dan pembiayaan bisnis tersebut yang dihitung dengan rumusan penilaian investasi seperti Analisis *Cash Flow*, *Payback Period*, *Benefit Cost Ratio*, *Break Event Point*, dll.

Daftar Kebutuhan Aset Pendirian Usaha Kedai Kopi (Contoh 1)

No	Keterangan	Banyaknya	Harga satuan	Jumlah
1	Peralatan seduh:			
	Timbangan	1 buah	Rp 50,000	Rp 50,000
	Grinder	1 buah	Rp 750,000	Rp 750,000
	Penyeduh:			
	V-60 (plastik)	1 buah	Rp 75,000	Rp 75,000
	Aeropress	1 buah	Rp 600,000	Rp 600,000
	(Coffee maker set: French Press, Vietnam Drip)	1 set	Rp 400,000	Rp 400,000
	Thermometer	1 buah	Rp 10,000	Rp 10,000
	Kettle	1 buah	Rp 150,000	Rp 150,000
	Toples	3 buah	Rp 85,000	Rp 255,000
	Cangkir/Gelas kaca	2 lusin	Rp 72,000	Rp 144,000
				Rp 2,434,000
2	Peralatan Saji : Sendok, garpu, nampan.	1 set	Rp 500,000	Rp 500,000
3	Perlengkapan dapur			
	Kompor	1 buah	Rp 300,000	Rp 300,000
	Perlengkapan dapur lain	1 set	Rp 500,000	Rp 500,000
	Bak tempat cuci peralatan	4 buah	Rp 50,000	Rp 200,000
				Rp 1,000,000
4	Seragam 1 orang. (3 setel <i>poloshirt</i> & Celemek)	1 set	Rp 400,000	Rp 400,000
	Jumlah Kebutuhan Dana untuk Aset			Rp 4,334,000

CONTOH 1	
Dana pengadaan aset	Rp 4.334.000,00
Dana operasional	Rp 3.700.000,00
Jumlah Modal	Rp 8.034.000,00

Kebutuhan Dana Untuk Operasional Usaha (Contoh 1)

NO	JENIS BIAYA OPERASIONAL	JUMLAH
	Biaya Operasional Bulanan	
1	Beban administrasi & umum: ATK	Rp 50,000.00
2	Gaji tenaga kerja 1 orang	Rp 1,600,000.00
3	Property Operational Maintenance Energy (POMEK):	
	Listrik	Rp 150,000
	Air	Rp 100,000
	Gas	Rp 300,000
	Bensin	Rp 300,000
4	Biaya lain-lain: retribusi	Rp 200,000.00
	Biaya Operasional Harian	
5	Kas	Rp 1,000,000.00
	Jumlah Kebutuhan untuk Operasional Usaha	Rp 3,700,000.00

KEDAI KOPIYUSA 1

LAPORAN POSISI KEUANGAN PER 1 JULI 2017

ASET:		LIABILITAS/KEWAJIBAN	
Kas	Rp 3,700,000.00	Utang Usaha	Rp -
Perlengkapan & Peralatan Kedai	Rp 4,334,000.00		
		EKUITAS	
		Modal Sendiri	Rp 8,034,000.00
JUMLAH ASET	Rp 8,034,000.00	JUMLAH LIABILITAS & EKUITAS	Rp 8,034,000.00

PERHITUNGAN HARGA POKOK PER CANGKIR KOPI di KEDAI KOPIYUSA 1

	Harga	Diperuntukkan	Per Cangkir
1 Biji Kopi	Rp 100,000.00	60 cangkir	Rp 1,666.67
2 Air mineral	Rp 15,000.00	60 cangkir	Rp 250.00
3 Gula	Rp 15,000.00	60 cangkir	Rp 250.00
Harga pokok/Biaya Variabel per cangkir kopi			Rp 1,916.67

Ref: Susilaningsih dan Yunus (2018)

Perhitungan Biaya Tetap per Bulan Kedai KOPIYUSA 1

NO	BIAYA TETAP	JUMLAH	MASA PAKAI	BIAYA/BULAN
1	Peralatan menyeduh	Rp 2,434,000.00	1 tahun	Rp 202,833.33
2	Peralatan saji	Rp 500,000.00	1 tahun	Rp 41,666.67
3	Perlengkapan dapur	Rp 1,000,000.00	3 tahun	Rp 27,777.78
4	Seragam karyawan	Rp 400,000.00	1 tahun	Rp 33,333.33
5	ATK, Gaji, POMEK, Retribusi	Rp 2,700,000.00	1 bulan	Rp 2,700,000.00
Jumlah Biaya Tetap per bulan				Rp 3,005,611.11

Jika menargetkan keuntungan tertentu

KOPIYUSA 1

Misalkan jumlah penjualan agar mendapatkan laba Rp 5.000.000,00 sebanyak Y cangkir						
Jumlah Penjualan	=	Biaya Variabel	+	Biaya Tetap	+	Laba
4,000 Y	=	1,917 Y	+	3,005,611	+	5,000,000
2,083 Y	=	8,005,611				
Y	=	3,843				
Jadi, agar dalam sebulan dapat memperoleh laba Rp 5.000.000,00 maka kedai						
KOPIYUSA 1 harus menjual 3.843 cangkir, atau						
Penjualan per hari	=	153.708	cangkir	dibulatkan menjadi	154 cangkir	

Misalkan jumlah penjualan dalam sebulan sebanyak X cangkir, maka				
Jumlah Penjualan	=	Biaya Variabel	+	Biaya Tetap
4,000 X	=	1,917 X	+	3,005,611
2,083 X	=	3,005,611		
X	=	1,443		
Penjualan sebulan	=	1,443 cangkir	jika sebulan bekerja 25 hari, maka	
Penjualan per hari	=	57.71 cangkir	dibulatkan menjadi 58 cangkir	

TERIMAKASIH