

MENGANALISIS PELUANG USAHA

PELUANG USAHA/BISNIS

➔ kesempatan utk memperoleh keuntungan melalui kegiatan bisnis

Tdk semua peluang usaha/bisnis tepat dilakukan pd sembarang waktu & tempat.

Bg calon wirausaha yg akan membuka usaha baru, perlu terlebih dahulu mlkk observasi lapangan & byk bertanya mengenai seluk beluk bisnis yg akan digelutinya.

**MENGANALISIS
PELUANG
USAHA**

```
graph LR; A[MENGANALISIS PELUANG USAHA] --> B(PELUANG & RISIKO USAHA); A --> C(FAKTOR-FAKTOR KEBERHASILAN & KEGAGALAN USAHA); A --> D(PEMANFAATAN PELUANG SCR KREATIF & INOVATIF); A --> E(PENGEMBANGAN IDE KREATIF & INOVATIF);
```

**PELUANG &
RISIKO USAHA**

**FAKTOR-FAKTOR
KEBERHASILAN &
KEGAGALAN USAHA**

**PEMANFAATAN
PELUANG SCR
KREATIF & INOVATIF**

**PENGEMBANGAN IDE
KREATIF & INOVATIF**

**UTK MENGGALI &
MEMANFAATKAN
PELUANG BISNIS
WIRAUSAHAWAN
HRS BERPIKIR
SCR POSITIF &
KREATIF**

**PERCAYA BAHWA
USAHA/BISNIS DPT
DILAKSANAKAN**

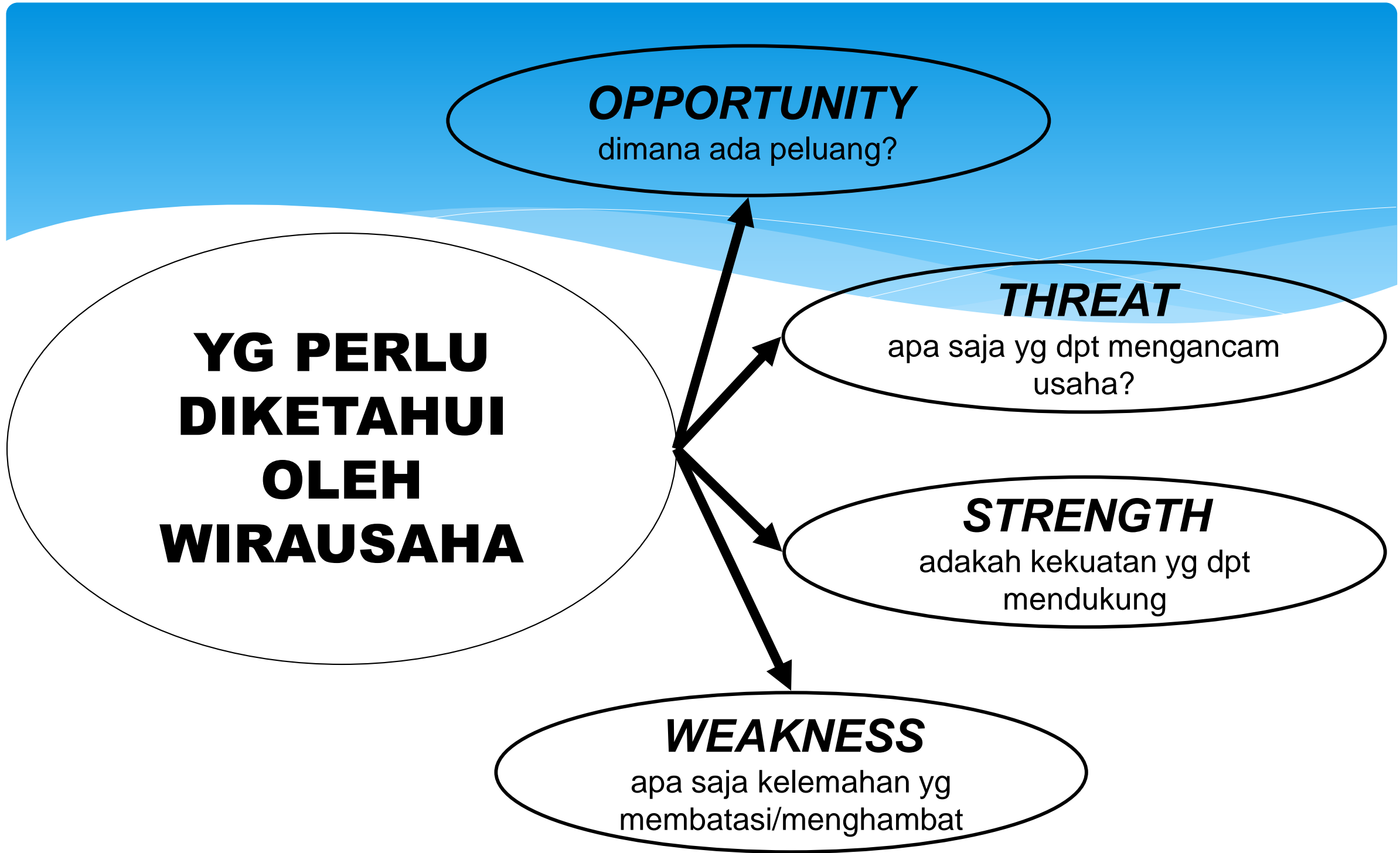
**MENERIMA GAGASAN
BARU**

**BERTANYA KPD DIRI
SENDIRI**

**MENDENGARKAN
SARAN-SARAN DR
ORANG LAIN**

**MEMPUNYAI ETOS
KERJA YG TINGGI**

**PANDAI
BERKOMUNIKASI**



SYARAT POKOK MEMANFAATKAN PELUANG USAHA

1. OPTIMIS

2. BEKERJA KERAS & POSITIF

**3. MAU BERTANYA & MENDENGARKAN
ORG LAIN**

4. MENGAKUI KESALAHAN

**5. YAKIN BAHWA, “HARI INI HRS LBH BAIK
DR HARI KEMARIN”**

CARA MEMANFAATKAN PELUANG

Dr. DJ. Schwartz

- 1. Percaya & yakin bahwa usaha bisa dilaksanakan**
- 2. Jgn bergaul pd lingkungan statis yg akan melumpuhkan pikiran**
- 3. Senantiasa bertanya pd diri sendiri, “bgmn saya dpt mlkk usaha yg lbh baik”**
- 4. Bertanya & mendengarkan**
- 5. Perluas pikiran**

4 UNSUR YG HRS DIMILIKI WIRAUSAHAWAN

agar mencapai sukses dlm usaha
(Paul Charlap)

WORK HARD

(kerja keras)

WORK SMART

(kerja cerdas)

ENTHUSIASM

(kegairahan)

SERVICE

(pelayanan)

RISIKO USAHA

AKIBAT LAIN

➔ Teknologi, peraturan, bencana alam, dll.

PERUBAHAN PERMINTAAN

➔ Ekonomi, mode, selera konsumen, dll.

**RISIKO
USAHA YG
MUNGKIN
TERJADI**

PERSAINGAN

PERUBAHAN KONJUNGTUR

➔ Kondisi ekonomi yg tdk menentu

Analisis Peluang Usaha

- Analisis Kebutuhan Pasar/Konsumen
 - Analisis Kebutuhan Materi & Produk
 - Analisis Keberlanjutan Usaha ke Depan
 - Analisis Persaingan usaha
- Analisis Pendapatan & Pengembangan

PELUANG

Analisis Kebutuhan Pasar/Konsumen

- Sbl memulai konsep usaha anda hrs tahu,
 - ➔ Apakah konsep tsb tlg memenuhi syarat kebutuhan pasar?

Contoh :

Jasa Laundry

- Targetnya → para pekerja “kantoran”, mahasiswa kos, *businessman*, dsb.
- Lokasi tdk cocok di pemukiman padat

Analisis Kebutuhan Materi & Produk

- **Jika konsep usaha sdh tepat dg kebutuhan pasar**
 - ➔ **Apakah materi dr usaha anda dpt diperoleh dg mudah? → Bahan Baku, Tempat, Harga, dll**

Contoh :

Perusahaan Kripik Daun Singkong

- **Membutuhkan bahan baku segar**
- **Apakah bahan baku akan mudah ditemui di daerah usaha & bgmn dg jarak bahan baku tsb dg lokasi usaha (dilihat dr transportasi)**

Analisis Keberlanjutan Usaha

- Utk ke depan, kita hrs merancang,
 - ➔ Apakah ke depan usaha saya akan berjalan dg lancar atau perlu suatu inovasi?

Contoh :

Beternak Ikan Louhan

- Beberapa tahun lalu sgt digemari
- Apakah usaha tsb ke depan msh dibutuhkan, BEP tercapai s.d. pengembangan usaha lain

Analisis Persaingan Usaha

- Hrs melihat usaha lain sejenis di sekitar lokasi usaha, agar kita dpt:
 - ✓ Menentukan Harga Jual
 - ✓ Menentukan Fasilitas & Pelayanan
 - ✓ Menentukan Alternatif lain utk ditambahkan dlm usaha
 - ✓ Menambahkan inovasi baru dlm usaha anda

Contoh :

Usaha Warnet di Kota Mojokerto

- Byk usaha sejenis di sekitar lokasi
- Hrs yakin & teliti konsep usaha
- Bgmn usaha tsb mampu bersaing dg usaha sejenis

Analisis Pendapatan & Pengembangan

- ➔ **Tujuan usaha = Pendapatan (Laba)**
- ➔ **Analisis perkiraan pendapatan dg faktor minimum & maksimum**
- ➔ **Analisis BEP (*Break Event Point*) yg akan di dpt pd pendapatan ke berapa**
- ➔ **Stl menganalisis Pendapatan → analisis pengembangan usaha ke depan**

BELAJAR DARI ORANG TIONGHOA **FALSAFAH & BUDAYA BISNIS TIONGHOA**

1. Senang mengembara ke seluruh pelosok dunia
(merantau)
2. Kekayaan adl bentuk penghormatan anak kpd orang tuanya & slh satu usaha yg plg teruji & ampuh adl **Berdagang**
3. Serius, tdk mudah putus asa, ulet & pekerja keras
4. Berbagi pengalaman dg anak cucu
5. Keuntungan diinvestasikan kembali, tdk berfoya-foya sbl kaya
6. Suka perdagangan yg memberikan keuntungan jangka panjang

SISTEM & SENI BISNIS TIONGHOA

1. Mengizinkan konsumen memilih tanpa tekanan
2. “Biar lambat asal langgeng”
3. Pelanggan lama : “kebebasan & *special service*”
4. Pelanggan baru : “*discount* & kemudahan kredit”
5. Termotivasi dr jml penduduk yg byk, banyaknya kemiskinan, perasaan krg aman di perantauan
6. Uang tdk pernah dijadikan sbg penghalang

CONTOH DARI RASULULLAH SAW

SHIDIQ = Jujur & Berani

TABLIG = Bertanggung jawab

AMANAH = Terpercaya

FATHONAH = Cerdas ; pandai melihat peluang serta peduli thd lingkungan

"INSPIRING HADITS"

Berdaganglah engkau, krn 9 dari 10 bagian kehidupan adl dr perdagangan

- **9 bagian entrepreneur**
- **1 bagian karyawan**

Kekayaan tdk membawa *mudaharat* bg org-org yg bertakwa kpd ALLAH SWT

- **semangat kaya & mengayakan org lain**
- **kaya memudahkan kita dlm beribadah, kemiskinan mendekatkan kita pd kekufuran**

"INSPIRING HADITS"

**Katakanlah kpd phk yg engkau ajak berjual beli
"tdk boleh menipu"**

- **"ALLAH tlh menghalalkan jual-beli" ... (Quran)**
- **berbisnislah scr *syari'ah***
- **dg kelicikan, anak & istri tdk akan menikmati apapun dr kita kecuali harta yg haram**

Brg siapa yg merasa bahagia jika dilebihkan umur & rezekinya, hendaklah ia bersilaturahmi

- ***network***
- **teman adl rezeki**

"INSPIRING HADITS"

Tangan di atas lbh utama drpd tangan di bawah

- **semangat berbagi (*spiritual entrepreneur*)**
- ***benefit oriented* (orientasi manfaat) bkn sekedar mencari keuntungan**

ALLAH tdk akan berbelas kasih pd seseorang, jika org tsb tdk mengasihi sesamanya

- **“tidaklah KAMI mengutus engkau melainkan rahmat bg semesta alam” ... (*Quran*)**
- **jgn pernah takut akan persaingan**
Perbesar “kue” (*market size*), bkn hanya “irisan kue” (*market share*)

JENIS USAHA YG MENJADI PELUANG USAHA

BIDANG PERDAGANGAN/DISTRIBUSI

Kegiatan usaha memindahkan brg dr produsen ke konsumen

- ➔ Laba usaha = (harga jual + laba yg diinginkan) - harga beli
- ➔ Toko eceran, agen, pedagang besar, dsb.

BIDANG PRODUKSI/INDUSTRI/MANUFAKTUR

Merubah bahan/brg menjadi brg lain yg memiliki nilai tambah lbh tinggi

- ➔ Laba usaha = (harga jual + laba yg diinginkan) - (b. produksi + b. pemasaran)
- ➔ Pabrik, pengrajin, UKM, dsb.

BIDANG JASA KOMERSIAL

Kegiatan usaha menjual jasa/layanan pg pelanggan

- ➔ Laba usaha = harga jual jasa - biaya operasional
- ➔ Perhotelan, restoran, tempat wisata, dsb.

ANALISIS PELUANG USAHA BERDASAR JENIS PRODUK/JASA

MINAT

➔ Bid. dagang, jasa, dsb.

MODAL

➔ Modal awal (uang, brg, mesin, dsb)

RELASI

➔ Keluarga/teman yg pernah menekuni

EXTRA

PENGARUH LINGKUNGAN

PERMINTAAN THD PRODUK

KEBUTUHAN MASY

JML PESAING

KEMAMPUAN

PELUANG USAHA DI BIDANG JASA

JASA PERBAIKAN

➔ Reparasi VCD, TV, komputer, dsb

JASA HIBURAN

➔ Bioskop, *cafe*, rental PS, dsb

JASA TRANSPORTASI

➔ Rental mobil, antar jemput anak, dsb

JASA PERANTARA

➔ Makelar tanah, rumah, mobil, dsb

JASA KESEHATAN

➔ *Fitness*, SPA, pijat refleksi, pengobatan alternatif, dsb

JASA LAINNYA

➔ *Catering*, penitipan anak, tenaga kebersihan, pengetikan karya tulis, dsb

**PERTIMBANGAN
DLM PEMILIHAN
PRODUK**

**MUDAH DLM
PEMAKAIAN**

**EFISIEN DLM
PENGUNAAN**

**KUALITAS PRODUK
TERJAMIN**

**HEMAT DLM
PEMAKAIAN**

**ADA JAMINAN
KEAMANAN DLM
PEMAKAIAN**

PENGELOMPOKKAN PRODUK KEBUTUHAN MASYARAKAT

MEMPERMUDAH PEKERJAAN DI RUMAH

➔ Panci serbaguna, *ricecooker* multifungsi, sapu+pel, dsb

MEMPERMUDAH PEKERJAAN DI LUAR RUMAH

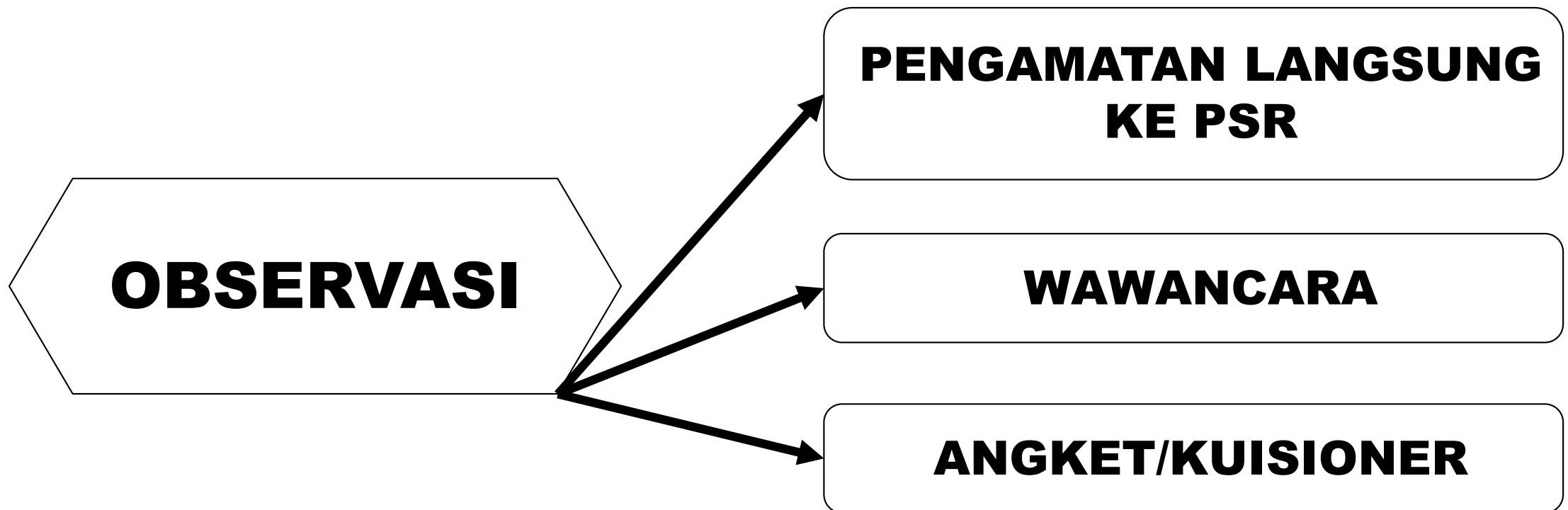
➔ Tas multifungsi, tenda+ransel, Jaket multisisi, dsb

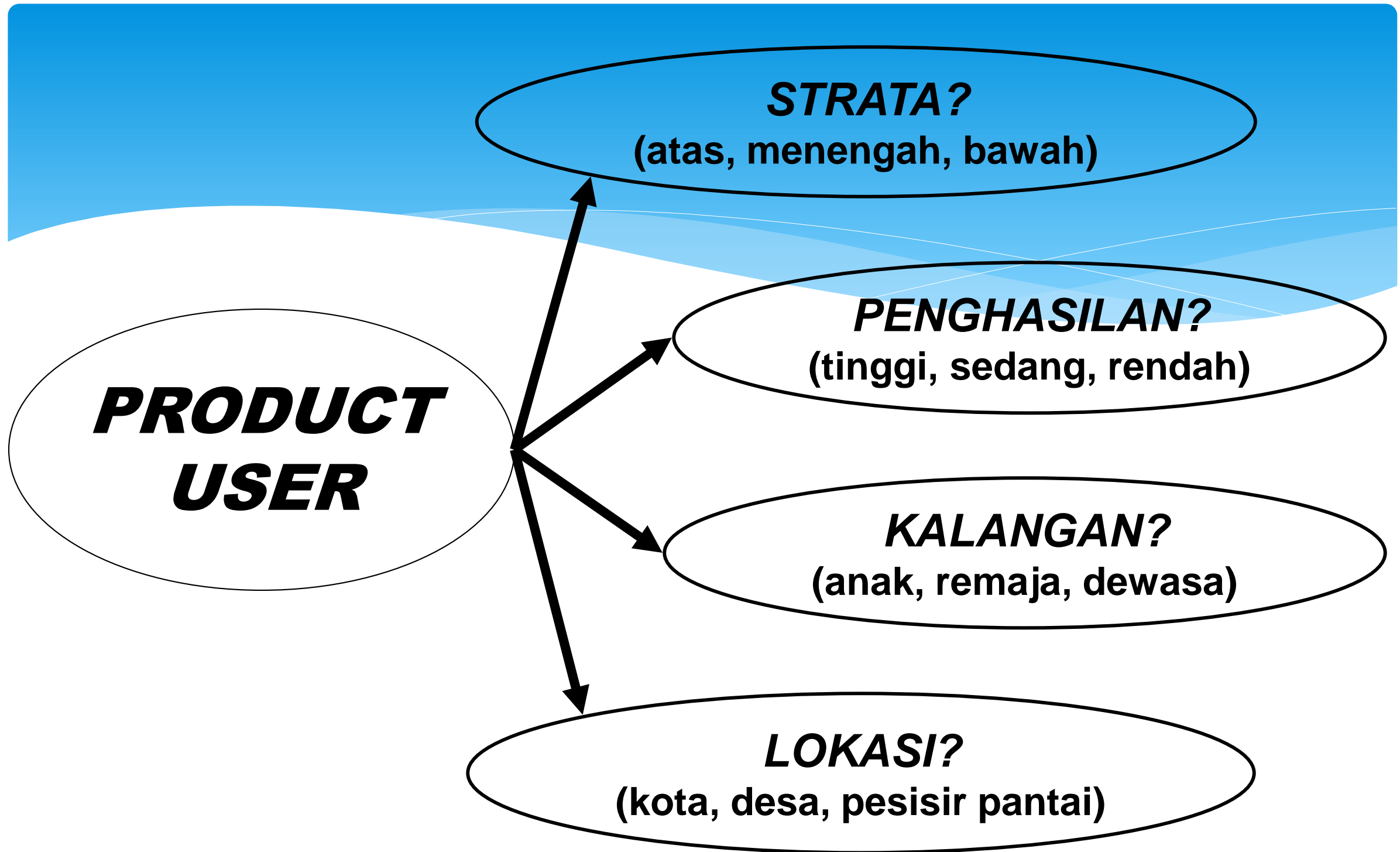
MULTI LOKASI (*any time, any where*)

➔ Air minum kemasan, mi instan, *air bed*, dsb

ANALISIS PELUANG USAHA BERDASAR MINAT & DAYA BELI KONSUMEN

Utk mengetahui besar-kecilnya minat masy thd usaha yg kita dirikan, kita dpt mlkk observasi.





STRATA?
(atas, menengah, bawah)

PENGHASILAN?
(tinggi, sedang, rendah)

KALANGAN?
(anak, remaja, dewasa)

LOKASI?
(kota, desa, pesisir pantai)

**PRODUCT
USER**

HUBUNGAN ANTARA MINAT, DAYA BELI & KELANGSUNGAN USAHA

**MINAT BESAR + DAYA BELI KUAT =
KELANGSUNGAN USAHA TERJAMIN**

**MINAT BESAR + DAYA BELI RENDAH =
KELANGSUNGAN USAHA TERHAMBAT**

**MINAT RENDAH + DAYA BELI RENDAH =
USAHA TDK DPT BERLANGSUNG**

**STRATEGI
AGAR PRODUK
DPT MENARIK
MINAT &
TERJANGKAU
KONSUMEN**

**BERMANFAAT,
BERKUALITAS & LAKU
DIJUAL DG HARGA
BERSAING**

**DESAIN BARU DG
HARGA TERJANGKAU**

**PROSES LBH CEPAT &
LBH MURAH**

**PILIH & TENTUKAN
LOKASI PEMASARAN
YG MENGUNTUNGKAN**

**Faktor TEKNIS
& MANAJEMEN**

**Faktor
KEUNTUNGAN**

**Faktor
PEMASARAN &
PERSAINGAN**

**Selain Jenis usaha itu diminati juga
hrs melihat/memperhatikan:**

**Faktor
MODAL**

**Faktor
FASILITAS &
KEMUDAHAN**

**Faktor
RISIKO**

**Faktor BAHAN
BAKU &
TENAGA KERJA**

SIFAT & FAKTOR PENDUKUNG KEBERHASILAN USAHA

Steinhoff Burgess

1. Percaya Diri & Mandiri
2. Organisator
3. Mampu berkreasi
4. Persepsi positif thd tantangan

Suryana (2003)

1. Faktor Manusia
 - Tekad dlm berusaha
 - Beriman & berbuat baik
 - Yakin utk maju, bertanggung jawab, supel & pandai bernegosiasi
 - Berpikir positif, inisiatif, kreatif & disiplin
 - Beritikad utk maju
2. Faktor Modal
3. Faktor Kemampuan Manajerial

MODAL UTAMA MERAIH SUKSES

- 1. Pola pikir yg mengarah pd sikap & kemampuan utk sukses**
- 2. Kepribadian yg kuat utk sukses**
- 3. Kecakapan dlm mengelola usaha**
- 4. Penerapan manajemen yg baik**
- 5. Berani memikul risiko dlm usaha**
- 6. Perumusan tujuan usaha yg jelas**
- 7. Pemahaman ttg hakikat & makna berusaha**

FAKTOR-FAKTOR PENYEBAB KEGAGALAN USAHA

Zimmerer (1996)

1. Tdk kompeten dlm manajerial
2. Krg pengalaman & tdk mampu mengelola keuangan
3. Perencanaan yg buruk
4. Lokasi usaha tdk strategis
5. Krg pengawasan
6. Tdk sungguh-sungguh dlm mengelola usaha
7. Tdk siap menghadapi perubahan lingkungan

Suryana (2003)

1. Pengetahuan pasar tdk memadai
2. Kesalahan kinerja produksi
3. Kegagalan dlm pemasaran
4. Kalah bersaing
5. Produk cpt usang
6. Mulai usaha tdk tepat waktu
7. Kapital tdk memadai

PEMANFAATAN PELUANG SCR KREATIF & INOVATIF

BARANG BEKAS

- ~ Sedotan → hiasan, aksesoris, bunga, dsb.
- ~ Bulu ayam/angsa → lukisan, aksesoris, *shuttle cock*, dsb.
- ~ Kulit telur → hiasan meja, boneka, dsb.
- ~ Kardus → bingkai photo, tas, dsb.
- ~ Limbah kayu → gantungan kunci, gagang kapak/pisau, kotak perhiasan, dsb.
- ~ Kain perca → keset, baju boneka, pakaian anak, kotak pensil, tmp koran, dsb.

BARANG YG DISEDIAKAN ALAM

- ~ Tanah liat → gerabah, genteng, bata, dsb.
- ~ Daun kering → lukisan, aksesoris, dsb.
- ~ Jerami → hiasan, aksesoris, dsb.

KEJADIAN/PERISTIWA DI SEKITAR KITA

- ~ Tahun ajaran baru → Tas sekolah, buku, ATK, dsb.
- ~ Menjelang HB Agama → Parsel, aksesoris/perengkapan keagamaan, dsb.
- ~ Musim kemarau → es kelapa, es buah, kipas, dsb.
- ~ Musim hujan → bajigur, sekoteng, jas hujan, *heater*, dsb.

PENGEMBANGAN IDE KREATIF & INOVATIF

IDE USAHA

SGL KONSEP, PIKIRAN & PENGETAHUAN, SEBUAH MENTAL, PANDANGAN, KEYAKINAN/RENCANA DR KEGIATAN-KEGIATAN USAHA

BERPIKIR KREATIF

KEINGINAN UTK MENEMUKAN & MENCARI PENYELESAIAN YG BERBEDA DR SUATU MASALAH UTK MENCAPAI TUJUAN YG SAMA

INOVATIF

KEMAMPUAN UTK MENGUBAH PELUANG MENJADI SUATU GAGASAN/IDE-IDE YG DPT DIJUAL

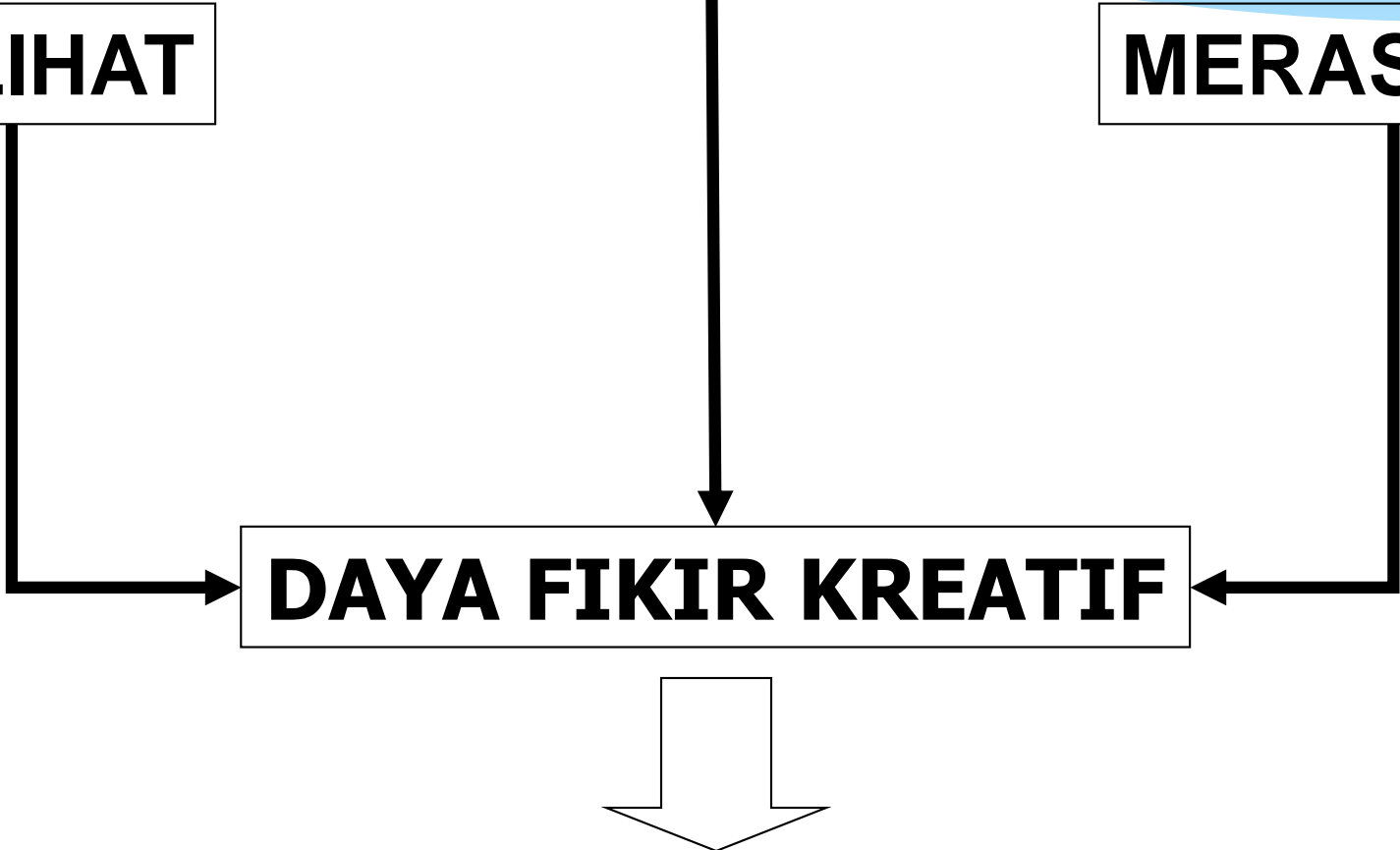
MELIHAT

MENDENGAR

MERASAKAN

DAYA FIKIR KREATIF

IDE



MUNCULNYA IDE



KAPAN SAJA



DIMANA SAJA



DARI APA SAJA



**DARI SIAPA
SAJA**

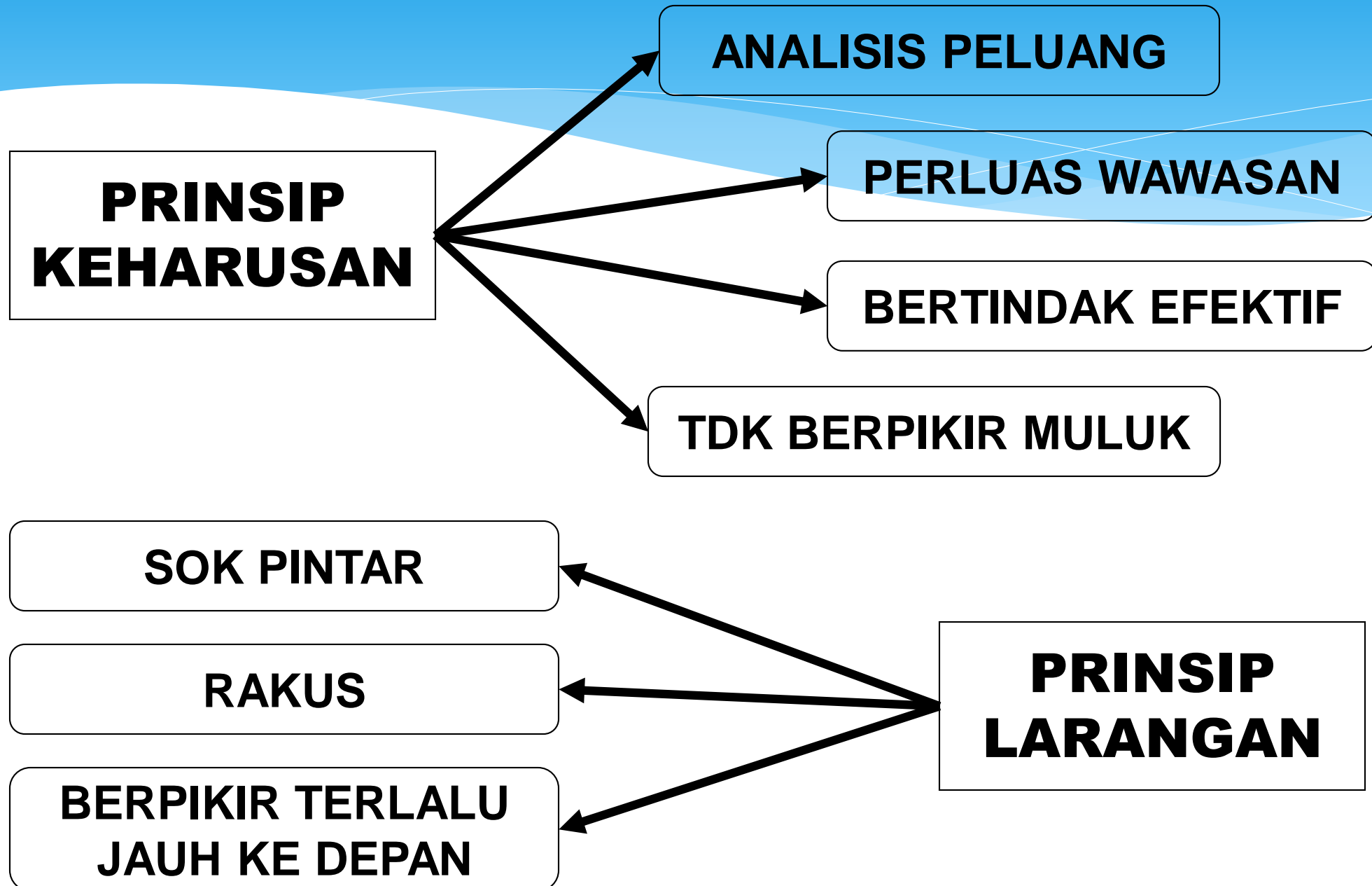
Perlu dicatat agar tidak lupa

CONTOH PERTANYAAN UNTUK

MEMPERTAJAM IDE

- 1. BGMN PELAYANAN AGAR LBH CEPAT?**
- 2. BGMN MEMBUAT ONGKOS PRODUKSI MENJADI LBH HEMAT?**
- 3. BGMN CARA MEMGURANGI EFEK SAMPING?**
- 4. BGMN AGAR LBH MDH UTK DIKEMAS, DISIMPAN & DIANGKUT?**
- 5. BGMN CARA MEMPERBAIKI DESAINNYA?**
- 6. BGMN MERUBAH PENAMPILANNYA?**

PRINSIP-PRINSIP INOVASI



CONTOH KREATIVITAS & INOVASI

DLM WIRAUSAHA YG BERHASIL

Seorang petani tebu selalu melihat pabrik gula membuang limbah cair yg mencemari lingkungan sekitar walaupun sdh diberi peringatan. Ia berpikir kenapa dr tanaman tebu yg bertahun-tahun dihasilkannya hrs ada limbah yg mengganggu?

Ia mencoba mencampur limbah cair dg pupuk kandang & digunakan sbg pupuk tanamannya sendiri. Ternyata hsl produksinya meningkat 30%.

Sekarang ia mengambil 35 drum limbah cair dr pabrik gula setiap hari, mencampurnya dg pupuk kandang & menjualnya dlm jerigen bekas kpd sesama petani tebu.

Teh botol:

Ketika Sosrodjojo memulai usaha rumah tangga teh botol pd thn 1963.

Semua org mencibir ; mana laku? Setiap org bisa nyeduh teh sendiri di rumah!

Sekarang teh botol adl minuman modern pertama hasil karya asli Indonesia yg ditiru asing (*coca-cola, pepsi, lipton*) krn mereka merasa tersaingi.

Jalan masuk aqua ke dunia bisnis di Indonesia dirintis oleh teh botol.

TUGAS INDIVIDU

- 1. Menurut anda jns usaha apa yg plg mudah dilaksanakan & mana yg plg anda minati ?**
- 2. Buatlah sebuah kasus peluang usaha yg anda minati (dari pertanyaan sebelumnya) & lakukan analisisnya dg memperhatikan: minat, kemampuan teknis, permodalan, keuntungan & prospek masa depan usaha?**
- 3. Hasil diketik pd kertas HVS ukuran F4!**