

# PELUANG USAHA

## **Tujuan Pembelajaran:**

Setelah mempelajari materi ini, diharapkan siswa dapat :

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

## **A. Peluang Usaha**

Harus diakui bahwa sebenarnya peluang usaha di sekitar kita sangat banyak. Namun tidak semua peluang usaha atau bisnis tepat dilakukan pada sembarang waktu dan tempat. Bagi calon wirausaha yg akan membuka usaha baru, perlu terlebih dahulu melakukan observasi, survei lapangan, dan banyak bertanya mengenai seluk beluk bisnis yang akan digelutinya.

Peluang usaha terdiri dari dua kata, Peluang dan usaha. Peluang berarti kesempatan, dan usaha berarti upaya untuk mencapai tujuan yang diinginkan dengan berbagai daya atau sumber daya yang dimiliki. Secara sederhana peluang usaha merupakan suatu kesempatan yang dimiliki oleh seseorang untuk mencapai tujuan yang hendak dicapai dengan menggunakan sumber daya yang miliki.

Tujuan yang hendak dicapai bisa dalam keuntungan, uang, kekayaan, kepuasan batin, popularitas, status sosial dan lain-lain. Untuk mencapai tujuan tersebut seseorang dapat memanfaatkan sumber daya yang dimiliki. Sumber daya itu dapat berupa uang/modal, pengetahuan, skill, relasi yang luas, pengalaman dan lain-lain. Artinya sumber daya ini mencakup segala sesuatu yang bisa dimanfaatkan untuk menunjang kegiatan usaha. Seorang wirausaha harus berfikir tentang seperti apa peluang usaha yang baik itu. Berikut adalah ciri-ciri peluang usaha yang baik.

1. Bersifat orisinal
2. Harus dapat mengantisipasi perubahan persaingan dan kebutuhan pasar
3. Sesuai dengan minat
4. Tingkat kelayakan usaha teruji

5. Bersifat ide kreatif
6. Ada keyakinan untuk mewujudkan
7. Ada rasa senang saat menjalankan

Dalam kenyataannya peluang yang baik saja tidak cukup, tapi juga harus potensial. Banyaknya peluang usaha di sekitar kita, mengharuskan seorang wirausaha untuk cermat dalam mengkaji mana peluang usaha yang potensial.

Ciri-ciri peluang usaha yang Potensial adalah sebagai berikut.

1. Memiliki nilai jual

2. Usaha bukan hanya ambisi pribadi semata, dan bersifat nyata
3. Usaha tersebut mampu bertahan lama di pasar
4. Tidak menghabiskan modal, karena terlalu besar investasinya
5. Bisa ditingkatkan skalanya menjadi industri

Peluang usaha yang bernilai jual memiliki ciri-ciri sebagai berikut.

1. Mampu memenuhi kebutuhan konsumen
2. Memiliki keunggulan bersaing
3. Tidak bersifat sementara
4. Ada nilai uang
5. Memenuhi aspek kreatif dan inovatif

## **B. Analisis Peluang Usaha**

Tidak semua peluang yang ada dihadapan kita secara otomatis bisa dikerjakan. Namun terlebih dahulu harus dilakukan analisis. Analisis peluang usaha adalah suatu analisis untuk mengetahui berbagai kemungkinan dari berbagai macam kesempatan usaha, mana yang bisa dilakukan dan bisa memberikan keuntungan dengan berbagai tingkat resiko yang akan di hadapi.

Untuk dapat menggali dan memanfaatkan peluang usaha, seorang wirausaha harus dapat berfikir secara positif dan kreatif, diantaranya yaitu:

1. Percaya dan yakin bahwa usaha tersebut dapat dilaksanakan
2. Mau menerima gagasan atau ide-ide baru
3. Memiliki semangat kerja yang tinggi
4. Mampu berkomunikasi dengan baik
5. Bertanya pada diri sendiri
6. Mau mendengarkan saran orang lain

## **C. Persiapan Peluang Usaha**

Untuk melakukan analisis peluang usaha di butuhkan persiapan sebagai berikut.

1. Meneliti luas usaha yang dipilih
2. Bentuk usaha
3. Jenis usaha yang ditekuni
4. Mengetahui informasi usaha yang diterima
5. Memiliki peta peluang usaha yang menguntungkan

Langkah-langkah analisis peluang usaha :

1. Membuat sketsa bidang usaha yang ditekuni
2. Penyediaan modal
3. Mengurus izin usaha
4. Menyiapkan tenaga kerja
5. Menyiapkan sarana
6. Menyiapkan bahan baku
7. Menetapkan lokasi
8. Menetapkan metodologi
9. Menetapkan teknologi usaha
10. Menetapkan Manajemen
11. Mencari Mitra Usaha

#### **D. Tujuan Analisis Peluang Usaha**

Secara umum tujuan analisis peluang usaha adalah untuk mengetahui apakah usaha tersebut layak dikerjakan atau tidak. Oleh sebab itu seorang wirausaha harus cermat, yakin dan berani.

Tujuan analisis peluang usaha :

- Untuk menemukan peluang usaha.
- Untuk menemukan potensi usaha.
- Untuk mengetahui besarnya potensi usaha yang tersedia.
- Untuk mengetahui berapa lama usaha bertahan

#### **E. Keberhasilan dan Kegagalan Wirausaha**

Seorang wirausaha senantiasa dihadapkan dalam dua kemungkinan, yakni keberhasilan dan kegagalan dalam menjalankan usaha. Ada beberapa faktor yang bisa menyebabkan keberhasilan dan kegagalan usaha.

##### *1. Faktor-faktor penyebab keberhasilan wirausaha*

Keberhasilan dan kegagalan dalam menjalankan suatu usaha dipengaruhi oleh beberapa faktor. Berikut adalah faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan seorang wirausaha dalam mengelola usaha:

- a. Faktor manusia
  - 1) Kepribadian

Kepribadian atau karakter seseorang sangat menunjang keberhasilannya. Karakter bisa bawaan dari lahir namun bisa juga di latih secara terus-menerus. Kemauan keras untuk berubah dan lingkungan sangat berpengaruh bagi pembentukan karakter.

2) Ilmu Pengetahuan

Ilmu, membantu kita dalam menghadapi berbagai persoalan. Dalam mengelola usaha seorang wirausaha dihadapkan dengan berbagai macam kondisi.

3) Pengalaman yang dimiliki

Seperti kata pepatah, pengalaman adalah guru terbaik. Kita bisa belajar dari pengalaman diri sendiri maupun pengalaman orang lain. Pengalaman orang lain bisa kita amati secara langsung, bisa juga berupa kisah inspiratif bisa di dapatkan melalui buku, maupun media elektronik seperti televisi, internet.

b. Keuangan

Faktor keuangan merupakan salah satu pendukung keberhasilan dalam usaha. Tanpa adanya modal, usaha tidak mungkin bisa berjalan. Modal tersebut digunakan untuk membiayai pengeluaran, seperti pembelian bahan baku, peralatan, perlengkapan kerja, gaji karyawan, promosi dan kegiatan operasional lainnya. Uang memang bukan segalanya tapi segalanya membutuhkan uang.

c. Perencanaan

Perencanaan yang matang sangat dibutuhkan untuk menunjang keberhasilan usaha. Agar usaha yang mau dijalankan bisa terarah, dan tidak asal berjalan maka dibutuhkan planning yang matang. Perencanaan dapat dimulai saat usaha itu mau didirikan, misal:

- Produk apa yang mau dibuat
- Berapa modal yang dibutuhkan
- Siapa calon konsumen sasarannya
- Dimana tempat usahanya
- Siapa yang terlibat dalam kegiatan usaha

d. Pemasaran

Pemasaran produk merupakan faktor sangat penting. Sebagus apapun produk, bila tidak mampu memasarkannya, maka produk tidak dapat menjangkau konsumen yang dituju. Oleh sebab itu harus dipikirkan, misalnya:

- Siapa yang akan memasarkan produk
- Siapa yang akan beli (pembeli potensial) produk
- Apa strategi yang digunakan

Selain faktor diatas, keberhasilan seorang wirausaha dalam menjalankan usaha menurut Adyaksa Dault harus dilandasi dengan falsafah yang dikenal dengan nama “ DORAEMON”, yaitu sebagai berikut:

- Dream : memiliki impian
- Opportunity : mampu mencari peluang usaha
- Reform : menyusun perencanaan dan mengimplementasikan secara sistematis
- Action : melakukan suatu tindakan
- Energy : memiliki semangat yang tinggi
- Mapping : bisa melakukan pemetaan usaha dengan analisis SWOT
- Organizing : bergabung dengan organisasi atau perkumpulan
- Network : memiliki jaringan atau relasi yang luas

## 2. *Faktor-faktor penyebab kegagalan wirausaha*

Keberhasilan dan kegagalan wirausaha sangat tergantung dari kepribadian wirausaha itu sendiri. Menurut Zimmerer yang menyebabkan wirausaha gagal dalam menjalankan usahanya adalah:

- Tidak kompeten dalam manajerial
- Kurang berpengalaman
- Tidak bisa mengelola keuangan
- Lokasi yang kurang mendukung
- Gagal dalam perencanaan
- Sikap yang kurang bersungguh-sungguh
- Ketidakmampuan dalam melakukan peralihan atau transisi kewirausahaan

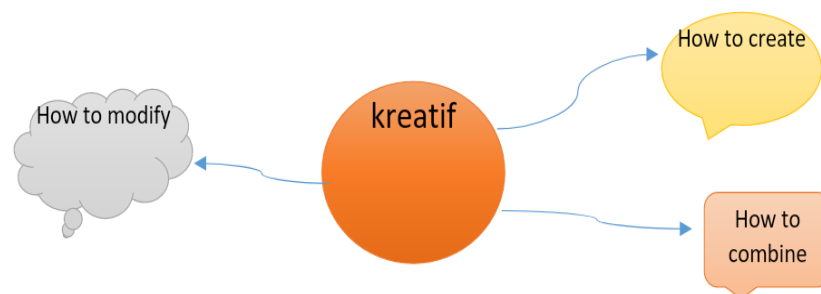
- Kurang pengawasan peralatan

## F. Memanfaatkan Peluang Secara Kreatif Dan Inovatif

Salah satu faktor keberhasilan seorang wirausaha adalah kemampuannya dalam memanfaatkan peluang secara kreatif dan inovatif. Kreatifitas merupakan kemampuan untuk menciptakan sesuatu. Sedangkan orang yang kreatif adalah mereka yang memiliki daya cipta.

Berdasarkan penelitian kreatifitas dapat diidentifikasi yaitu:

- a. Menciptakan ( to create) adalah proses berupa mencari atau menciptakan dari yang tidak ada menjadi ada.
- b. Memodifikasikan ( to modify) dalam memodifikasi sesuatu berupa mencari cara membentuk fungsi-fungsi baru atau menjadikan sesuatu menjadi berbeda penggunaannya oleh orang lain
- c. Mengkombinasikan ( to combine) yaitu mengkombinasikan dua hal atau lebih yang sebelumnya tidak saling berhubungan.



Seorang wirausaha harus bisa berfikir bagaimana memanfaatkan peluang usaha di sekitar secara kreatif dan inovatif, dengan cara:

- 1) Memanfaatkan barang yang tidak terpakai  
Misalnya memanfaatkan kain perca, sedotan, stik es krim menjadi produk yang punya nilai jual
- 2) Memanfaatkan barang yang disediakan oleh alam  
Misalnya memanfaatkan akar pohon, tanah liat menjadi kerajinan
- 3) Memanfaatkan kejadian atau peristiwa yang ada

Misalnya saat musim hujan dengan menjual payung dan jas hujan, musim panas menjual masker muka, jaket dll

- 4) Memanfaatkan segala sesuatu yang bisa memberikan peluang usaha.

### **G. Jenis-Jenis Inovasi**

Pengertian inovasi menurut Stephen Robbins adalah sebuah ide atau gagasan baru yang di terapkan untuk memperbaiki suatu produk.

Adapun ciri-ciri inovasi diantaranya adalah:

- 1) Memiliki kekhasan atau khusus, artinya suatu inovasi memiliki ciri yang khas dalam arti ide, program, tatanan, sistem, termasuk kemungkinan hasil yang diharapkan
- 2) Memiliki ciri atau unsur kebaruan, dalam arti suatu inovasi harus memiliki karakteristik sebagai sebuah karya dan pemikiran yang memiliki kadar orisinalitaasi
- 3) Dilaksanakan melalui program yang terencana, dalam arti bahwa suatu inovasi dilakukan melalui proses yang tidak tergesa-gesa dan dipersiapkan secara matang terlebih dahulu
- 4) Memiliki tujuan, program inovasi yang dilakukan harus memiliki arah yang ingin dicapai, termasuk strategi untuk mencapai tujuan

Sedangkan jenis Inovasi menurut Kuratko ada 4 jenis inovasi, yaitu:

- 1) Inovasi (penemuan Baru)
- 2) Ekstensi (pengembangan dari yang sudah ada sebelumnya )
- 3) Duplikasi (penggandaan, memperbanyak produk yang sudah ada dan terkenal )
- 4) Sintesis ( penggabungan atau mengkombinasikan konsep dan formula yang sudah ada menjadi formula yang baru

### **H. Sumber Peluang Usaha**

Peluang usaha bersumber atau diawali dengan adanya ide atau Inspirasi yang bersumber dari faktor internal dan eksternal

#### **1. Faktor internal**

- Pengetahuan yg dimiliki
- Pengalaman dari individu itu sendiri
- Pengalaman dari orang lain

- Intuisi/pemikiran yg muncul dari diri sendiri

## 2. Faktor eksternal

- Masalah yang dihadapi dan belum terpecahkan
- Kesulitan yang dihadapi sehari-hari
- Kebutuhan yang belum terpenuhi
- Pemikiran yang besar untuk menciptakan sesuatu yg baru

Cara Memanfaatkan Peluang menurut *Dr. DJ. Schwartz*

- 1) Percaya & yakin bahwa usaha bisa dilaksanakan
- 2) Jangan bergaul pada lingkungan statis yang akan melumpuhkan pikiran
- 3) Senantiasa bertanya pd diri sendiri, “bagaimana saya dapat melakukan usaha yg lebih baik”
- 4) Banyak bertanya & mendengarkan
- 5) Perluas pikiran

## I. Pendekatan Analisis Peluang Usaha

Ada beberapa pendekatan yang digunakan dalam menganalisis peluang usaha, yaitu.

### 1. Analisis SWOT

Merupakan analisis untuk mengetahui faktor internal (Strength dan Weaknes) dan eksternal (Opportunity dan Threats) perusahaan. SWOT sangat penting untuk mengetahui kelebihan, kelemahan, peluang dan ancaman, sehingga wirausaha bisa melakukan strategi yang tepat.

Analisis SWOT digunakan untuk mengetahui:

- a. **Strength** yaitu kekuatan atau kelebihan yang dimiliki perusahaan yang dapat digunakan untuk mendukung usaha, contoh: memiliki produk yang berkualitas dan sudah dikenal masyarakat, memiliki tenaga kerja (SDM) yang kompeten dan loyal
- b. **Weakness** yaitu kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan, bila tidak diatasi akan menghambat kinerja usaha, contoh: karyawan yang kurang pengalaman,
- c. **Opportunity** : Peluang atau kesempatan untuk mengembangkan usaha

d. *Threat*: Ancaman, gangguan, hambatan

## DASAR PIJAK ANALISIS S.W.O.T.



Gambar Analisis SWOT dalam ilmu ekonomi

### 2. Analisis 5 W + 1 H

Analisis ini untuk menjawab pertanyaan

*What* : produk apa?

*Where* : dimana lokasi?

*When* : kapan akan memulai?

*Why* : Mengapa memilih produk ini?

*Who* : Siapa orang yang akan terlibat di dalamnya

*How* : Bagaimana menjalankan usaha ini?

### 3. Study Kelayakan Usaha

Studi kelayakan bisnis menurut Husein Umar, 2003, yaitu penelitian terhadap rencana bisnis yang tidak hanya menganalisis layak atau tidaknya bisnis dibangun tetapi juga saat dioperasionalkan secara rutin dalam rangka pencapaian keuntungan maksimum dalam waktu yang tidak ditentukan, misalnya rencana peluncuran produk baru.

Menurut Yacob Ibrahim, 2009 yang dimaksud studi kelayakan bisnis adalah kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha/proyek.

Dari pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa studi kelayakan bisnis adalah menganalisis faktor-faktor bisnis dalam menentukan rencana bisnis tersebut harus dilaksanakan, tidak dilaksanakan ataupun ditunda, dan untuk menilai kelayakan dalam pengembangan sebuah usaha.

Manfaat studi kelayakan bisnis antara lain digunakan untuk:

1. Merintis usaha baru
2. Mengembangkan usaha yang sudah ada
3. Memilih jenis usaha atau investasi yang paling menguntungkan

Tahapan Studi kelayakan usaha dapat dilakukan dengan cara :

- a. Tahap penemuan ide  
Suatu produk yang akan dibuat haruslah berpotensi untuk laku dijual dan menguntungkan
- b. Tahap penelitian usaha  
Dimulai dengan mengumpulkan data, mengolah, menganalisis dan menyimpulkan
- c. Tahap evaluasi  
Mengevaluasi usulan proyek yang akan didirikan, mengevaluasi proyek yang sedang dibangun, dan mengevaluasi bisnis yang sudah di operasionalkan secara rutin
- d. Tahap pengurutan usulan yang layak  
Jika terdapat lebih dari satu usulan rencana bisnis, maka perlu dilakukan pemilihan rencana bisnis yang dianggap paling penting untuk direalisasikan
- e. Tahap perencanaan pelaksanaan  
Setelah rencana bisnis di pilih untuk direalisasikan, perlu di buat rencana kerja pelaksanaan proyek.
- f. Tahap pelaksanaan  
Setelah semua persiapan selesai, tahap berikutnya adalah merealisasikan pelaksanaan.
- g. Tujuan studi kelayakan bisnis/usaha:

Untuk menghindari keterlanjuran penanaman modal yang terlalu besar pada peluang bisnis yang kurang menguntungkan.