

AnaLisiS KELAYAKAN BISNIS

Disajikan Oleh

Dr.Samsurijal Hasan MM
(0031126490)

UNIVERSITAS PAHLAWAN
T U A N K U T A M B U S A I



[@samsurijahasan.com](https://www.samsurijahasan.com)

Deskripsi Mata Kuliah

- ❑ **MATA KULIAH INI MEMBAHAS ANALISIS** kelayakan bisnis, ANALISIS kelayakan perusahaan, pasar permintaan dan penawaran dalam ANALISIS kelayakan bisnis, manfaat bagi investor, kreditor dan pemerintah, implikasi manajemen pemasaran dalam ANALISIS kelayakan bisnis, ANALISIS pasar formal dan informal, manajemen produksi dan operasional, tahap-tahap dalam analisis teknikal, perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengendalian dalam ANALISIS kelayakan bisnis, laporan keuangan dan arus kas, sumber daya manusia dalam ANALISIS kelayakan bisnis, proyeksi laba rugi, neraca, dan aliran kas, aliran kas perusahaan, investasi, ekonomi, sosial dan politik dalam ANALISIS kelayakan bisnis, eksternalitas, konsep persaingan dalam ANALISIS kelayakan bisnis, analisis aspek manajemen dalam ANALISIS kelayakan bisnis, pemahaman pelaksanaan bisnis secara mendalam, manajemen aspek komersial, analisis mengenai dampak lingkungan, analisis aspek hukum, sistematika pengelolaan lingkungan terhadap ANALISIS kelayakan bisnis, sumber dana, risiko terhadap berbagai aspek dalam ANALISIS kelayakan bisnis.

Tujuan Mata Kuliah

Mata kuliah ini bertujuan untuk

- ❑ Membahas tentang ANALISIS kelayakan bisnis
- ❑ Faktor- faktor yang menentukan suatu bisnis layak untuk dijalankan, aspek- aspek yang berperandalam bisnis, persaingan dalam bisnis, dan strategi dalam menjalankan suatu bisnis.

**KELAYAKAN
BISNIS**



Silabus Perkuliahan

Minggu	Keterangan	Materi
1	Minggu Perkuliahan	PENGERTIAN ANALISA KELAYAKAN BISNIS
2	Minggu Perkuliahan	PASAR PERMINTAAN DAN PENAWARAN DALAM ANALISIS KELAYAKAN BISNIS
3	Minggu Perkuliahan	IMPLIKASI MANAJEMEN PEMASARAN DALAM ANALISIS KELAYAKAN BISNIS
4	Minggu Perkuliahan	MANAJEMEN PRODUKSI DAN OPERASIONAL
5	Minggu Perkuliahan	PERENCANAAN, PENGORGANISASIAN, PENGGERAKANM DAN PENGENDALIAN DALAM ANALISA KELAYAKAN BISNIS
6	Minggu Perkuliahan	SUMBER DAYA MANUSIA DALAM ANALISIS KELAYAKAN BISNIS
7	Minggu Perkuliahan	ALIRAN KAS PERUSAHAAN
8	Ujian Tengah Semester (UTS)	Materi Minggu 1-7
9	Minggu Perkuliahan	EKONOMI, SOSIAL DAN POLITIK DALAM ANALISIS KELAYAKAN BISNIS
10	Minggu Perkuliahan	KONSEP PERSAINGAN DALAM ANALISIS KELAYAKAN BISNIS
11	Minggu Perkuliahan	PEMAHAMAN PELAKSANAAN BISNIS SECARA MENDALAM
12	Minggu Perkuliahan	MANAJEMEN QUALITY CONTROL
13	Minggu Perkuliahan	MANAJEMEN RESIKO
14	Minggu Perkuliahan	RISIKO TERHADAP BERBAGAI ASPEK DALAM ANALISIS KELAYAKAN BISNIS
15	Minggu Perkuliahan	MENGEMBANGKAN BUSINESS MODEL YANG EFEKTIF
16	Ujian Akhir Semester (UAS)	Materi Minggu 9-15

Referensi

Atmaja, Lukas Setia. 2003. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: Andy

Hariyanto, Farid dan Siswanto Sudomo. 1998. *Perangkat dan Teknik Analisis Investasi di Pasar Modal Indonesia*. PT Bursa Efek Jakarta

Husein Umar. ANALISIS Kelayakan Bisnis. Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama, 2003



PENGERTIAN ANALISA KELAYAKAN BISNIS

UNIVERSITAS
PAHLAWAN
TUANKU TAMBUSAI

Disajikan Oleh

Dr.Samsurijal Hasan MM
(0031126490)



UNIVERSITAS PAHLAWAN
TUANKU TAMBUSAI

analisis **KELAYAKAN** bisnis

Pentingnya Analisis Kelayakan Bisnis

analisis Kelayakan bisnis/Usaha disebut juga analisis proyek bisnis yaitu suatu penelitian tentang layak tidaknya suatu bisnis dilaksanakan dengan menguntungkan secara terus menerus

analisis **KELAYAKAN** bisnis

Hasil analisis kelayakan bisnis pada prinsipnya bisa digunakan untuk :

1. Untuk merintis bisnis baru
2. Untuk mengembangkan bisnis yang sudah ada
3. Untuk memilih jenis bisnis atau investasi yang paling menguntungkan

analisis **KELAYAKAN** bisnis

Adapun pihak yang memerlukan dan berkepentingan dengan analisis kelayakan bisnis, diantaranya :

1. Pihak Wirabisnis (Pemilik perbisnisan)
2. Pihak investor danPenyandang Dana
3. Pihak Masyarakat dan Pemerintah.

Manfaat analisis Kelayakan bisnis

Investasi (capital expenditure) memiliki arti penting mengingat :

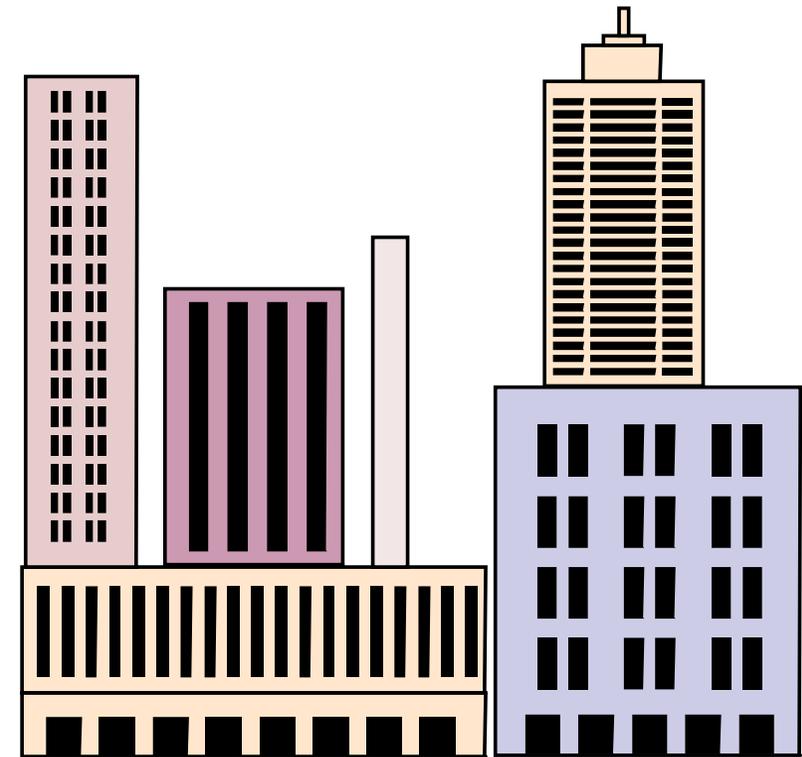
- ▶ mempunyai konsekuensi jangka panjang.
- ▶ umumnya menyangkut jumlah yang besar
- ▶ komitmen tidak mudah diubah

Manfaat :

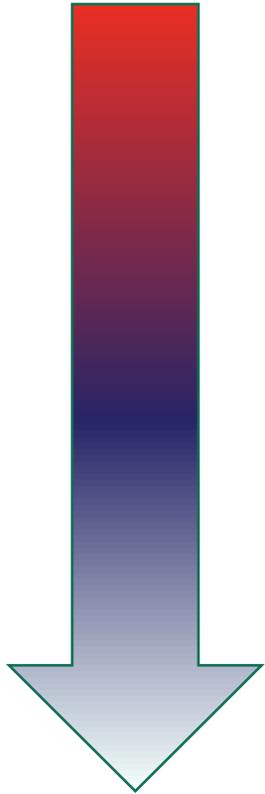
- ▶ Manfaat Finansial
- ▶ Manfaat Ekonomi Nasional
- ▶ Manfaat Sosial

SKU dilakukan tergantung dari faktor berikut :

- ▶ Besar kecilnya dana investasi
- ▶ Business uncertainty
- ▶ Kompleksitas variabel yang berpengaruh

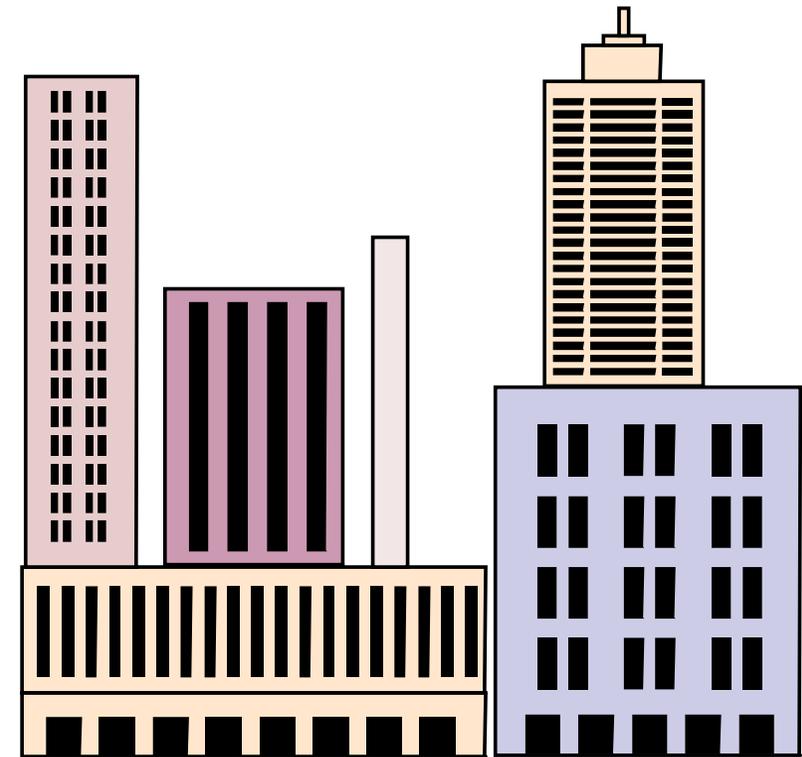


Proses dan Tahap analisis Kelayakan bisnis



Analisis kelayakan bisnis dapat dilakukan melalui langkah-langkah sbb :

1. Tahap Penemuan ide atau Perumusan Gagasan
2. Tahap Memformulasikan Tujuan bisnis
3. Tahap analisis, yang meliputi
 - a. Aspek pasar
 - b. Aspek Teknik produksi/Operasi
 - c. Aspek manajemen/pengelolaan
 - d. Aspek finansial
4. Tahap Keputusan.



Bagaimana cara mengetahui aspek-aspek tersebut layak atau tidak. Beberapa aspek yang bisa dijadikan penilaian akan kita uraikan berikut ini.



1. Analisis Aspek Pemasaran

Untuk menganalisis aspek pemasaran, seorang wirabisnis terlebih dahulu melakukan penelitian pemasaran dengan menggunakan sistem informasi pemasaran.

Beberapa komponen yang harus dianalisis diantaranya:

- Kebutuhan dan keinginan konsumen
- Segmentasi pasar
- Masa Hidup produk
- Persaingan dan strategi pesaing
- Pertumbuhan pasar
- Pangsa Pasar

2. Analisis Aspek Produksi

1. Lokasi Operasi
2. Volume operasi
3. Mesin dan Peralatan
4. Bahan Baku dan Bahan Penolong
5. Tenaga Kerja

3. Analisis aspek manajemen

1. Kepemilikan
2. Organisasi
3. Tim Manajemen
4. Karyawan

4. Analisis aspek keuangan

1. Kebutuhan Dana
2. Sumber Dana
3. Proyeksi Laba / Rugi
4. Proyeksi Aliran Kas

PIHAK YANG BERKEPENTINGAN DAN LANGKAH analisis KELAYAKAN

PIHAK YANG BERKEPENTINGAN

► Pelaku Bisnis dan Investor

Berorientasi profit dan menambah Kekayaan pemilik modal

► Kreditur

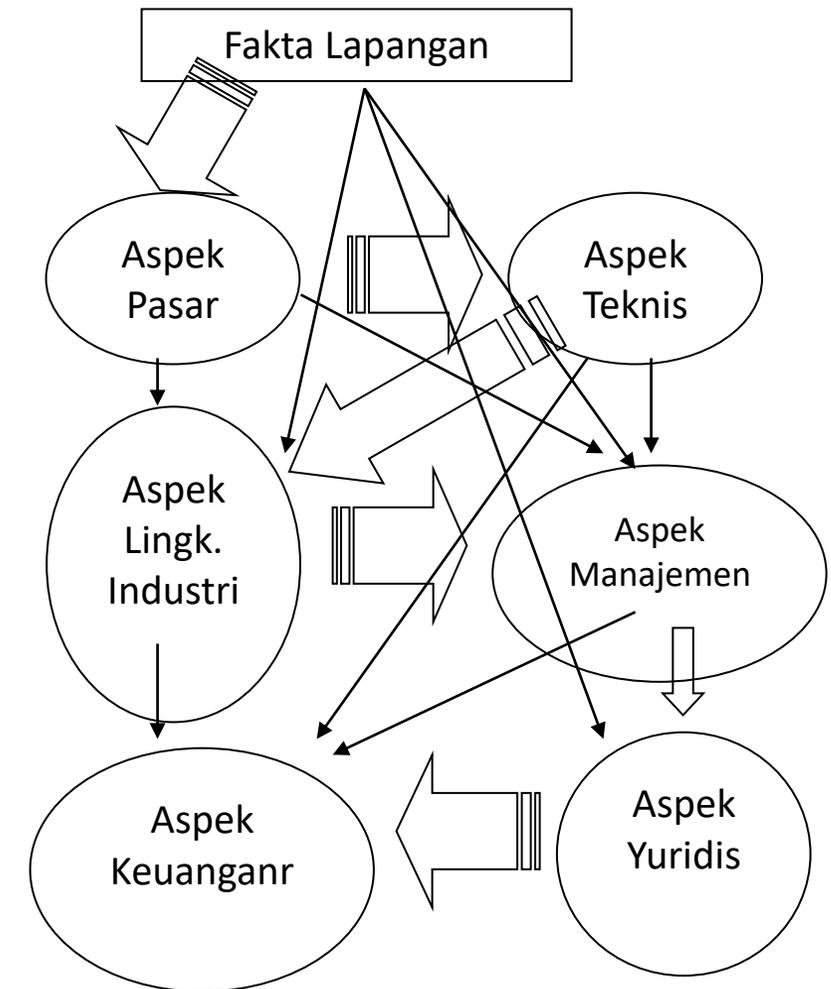
Adanya keamanan dari dana yang disalurkan (terjaminnya pokok pinjaman dan bunganya).

► Pemerintah

perluasan kesempatan kerja, penghematan devisa, pendapatan masyarakat

► Masyarakat

Akibat positif bagi kehidupan masyarakat



Tips Penting analisis Kelayakan Bisnis

- Kelengkapan dan Keakuratan Data dan Informasi
- Tenaga Ahli dalam Tim analisis Kelayakan
- Penentuan Metode dan Alat Ukur Yang Tepat
- Loyalitas Tim analisis Kelayakan

Faktor Penyebab Kegagalan

- Data dan Informasi Tidak Lengkap
- Tidak Teliti
- Salah Perhitungan
- Pelaksanaan Pekerjaan Salah
- Kondisi Lingkungan
- Unsur Kesengajaan

Hasil analisis kelayakan bisnis pada prinsipnya bisa digunakan untuk :

1. Untuk merintis bisnis baru
2. Untuk mengembangkan bisnis yang sudah ada
3. Untuk memilih jenis bisnis atau investasi yang paling mengun-tungkan

Adapun pihak yang memerlukan dan berkepentingan dengan analisis kelayakan bisnis, diantaranya :

1. Pihak Wirabisnis (Pemilik perbisnisan)
2. Pihak investor danPenyandang Dana
3. Pihak Masyarakat dan Pemerintah.

- **Proses dan Tahap analisis Kelayakan bisnis.**

analisis kelayakan bisnis dapat dilakukan melalui langkah-langkah sbb :

1. Tahap Penemuan ide atau Perumusan Gagasan
2. Tahap Memformulasikan Tujuan bisnis
3. Tahap analisis, yang meliputi
 - a. Aspek pasar
 - b. Aspek Teknik produksi/Operasi
 - c. Aspek manajemen/pengelolaan
 - d. Aspek finansial
4. Tahap Keputusan.

Diatas dikatakan bahwa untuk mengetahui layak tidaknya suatu bisnis untuk dilakukan harus dianalisis beberapa aspek. Bagaimana cara mengetahui aspek-aspek tersebut layak atau tidak. Dibawah ini beberapa aspek yang bisa dijadikan penilaian :

1. Analisis aspek pemasaran

Untuk menganalisis aspek pemasaran, seorang wirabisnis terlebih dahulu melakukan penelitian pemasaran dengan menggunakan sistem informasi pema-saran.

Beberapa komponen yang harus dianalisis diantaranya:

- Kebutuhan dan keinginan konsumen
- Segmentasi pasar
- Masa Hidup produk
- Persaingan dan strategi pesaing
- Pertumbuhan pasar
- Pangsa Pasar

Analisis Aspek Produksi

1. Lokasi Operasi
2. Volume operasi
3. Mesin dan Peralatan
4. Bahan Baku dan Bahan Penolong
5. Tenaga Kerja

Analisis aspek menejemen

1. Kepemilikan
2. Organisasi
3. Tim Manajemen
4. Karyawan



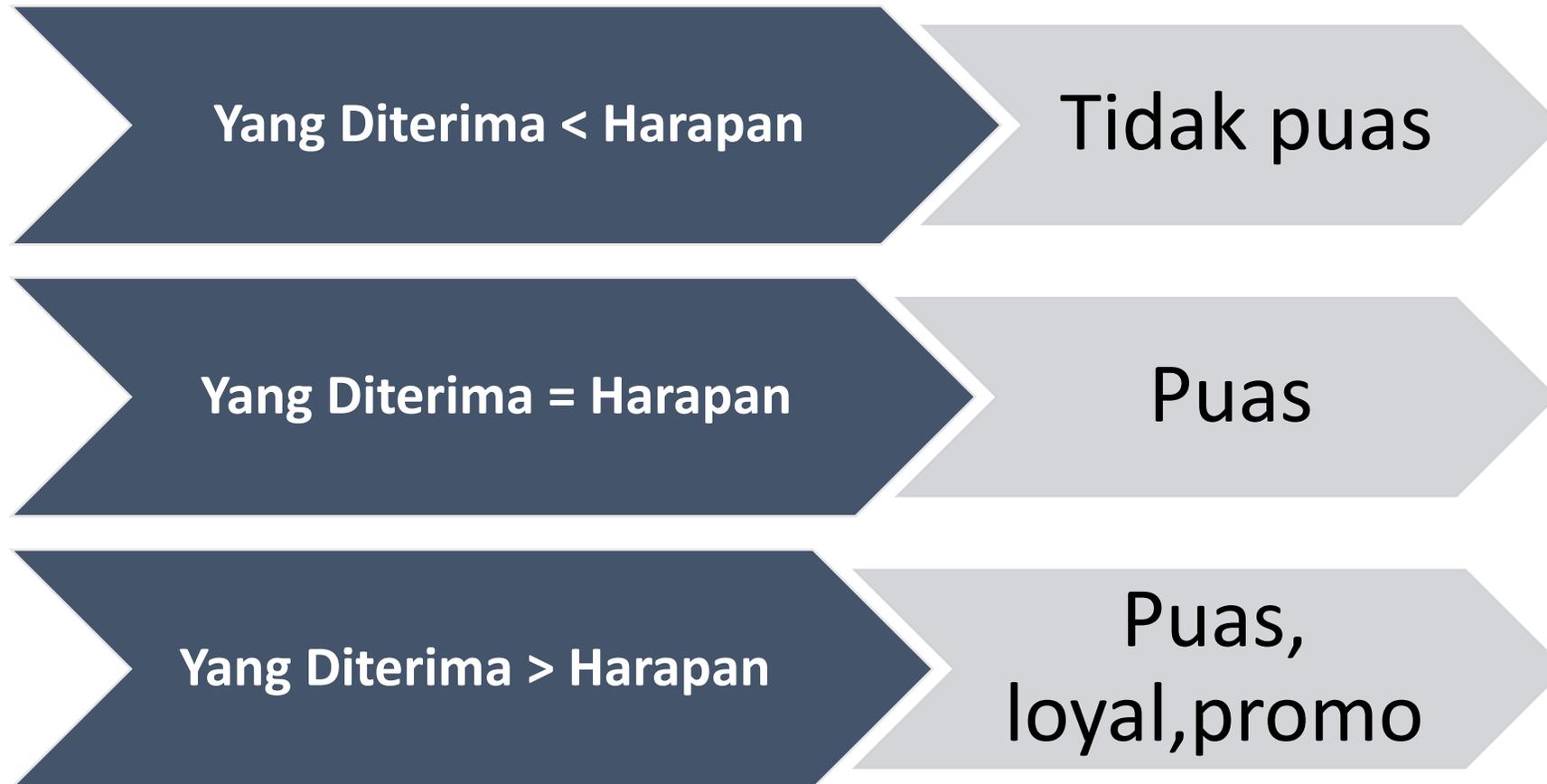
Analisis aspek keuangan

1. Kebutuhan Dana
2. Sumber Dana
3. Proyeksi Laba / Rugi
4. Proyeksi Aliran Kas

Pemasaran / Marketing

- Analisa peluang pasar
- Meneliti dan memilih pasar pasaran
- Merancang strategi pemasaran
- Merancang program pemasaran
- mengorganisir
- Melaksanakan
- mengawasi

Menerapkan Prinsip Kepuasan Konsumen (consumer and User Satisfaction)



Pencitraan Diri Perawatan Nama Baik (Image)





Thank you

Dr. Samsurijal Hasan MM

See You in Next Class

