

Mengevaluasi Ide Usaha Sosial dengan Studi Kelayakan

Evaluasi & Analisis dengan Cermat

Mengembangkan Ide dan Perencanaan Usaha
Mengevaluasi Ide



HASIL KOLABORASI OLEH TIM:

DITULIS & DIADAPTASI OLEH:
Nabila Mardhatillah

TERINSPIRASI DARI:
Alan Thompson (2005) Business Feasibility Study Outline
University of Wisconsin Center for Cooperatives: Conducting A Feasibility Study





Mengevaluasi Ide Usaha Sosial dengan Studi Kelayakan

Studi kelayakan merupakan studi yang menganalisis apakah Usaha Sosial Anda layak untuk dijalankan atau tidak. Studi ini melihat dari berbagai aspek berbeda. Tiga aspek yang biasa digunakan adalah pasar, teknis, dan finansial.

Mengapa ini penting?

- Sebagai gambaran bagi Anda dalam merencanakan pendirian Usaha Sosial
- Mengetahui apakah Usaha Sosial Anda layak untuk dijalankan, baik dalam jangka pendek maupun panjang

1. STUDI KELAYAKAN PASAR

Pada studi ini, Anda akan menguji apakah target pasar Anda layak untuk dijadikan sasaran. Daftar *check-list* berikut dapat membantu Anda dalam menganalisis kelayakan pasar:

- Siapa target pasar Anda sebenarnya? Bagaimana karakter target pasar Anda?
- Apakah target pasar Anda menunjukkan potensi berkembang, menurun, atau sama saja seiring waktu?
- Apakah target pasar Anda senilai dengan usaha dan biaya yang Anda keluarkan?
- Bagaimana keadaan persaingan dalam target pasar Anda saat ini? Siapa saja pesaing Anda saat ini? Apakah Anda dapat merebut pasar dari para pesaing?
- Apakah ada jenis produk atau pelayanan lain yang berpotensi menjadi pesaing Anda?





Mengevaluasi Ide Usaha Sosial dengan Studi Kelayakan



2. STUDI KELAYAKAN TEKNIS

Studi kelayakan teknis berguna untuk menguji apakah Usaha Sosial Anda memiliki kapasitas untuk menjalankan seluruh kegiatan. Studi ini juga merupakan analisis lebih dalam apakah Anda dapat memenuhi harapan target pasar Anda. Daftar *check-list* di bawah ini dapat membantu Anda untuk melakukan analisis kelayakan teknis:

- Apa produk atau jasa yang Anda tawarkan?
- Apa saja yang Anda butuhkan untuk proses produksi atau pelayanan? Apakah materi dan fasilitas yang Anda butuhkan saat ini telah tersedia dan bisa didapatkan?
- Bagaimana mekanisme produksi atau pelayanan Usaha Sosial Anda?
- Apakah teknologi saat ini memungkinkan untuk mekanisme produksi atau pelayanan?
- Dimana Anda akan melakukan seluruh kegiatan Usaha Sosial? Apakah terdapat tempat yang tersedia dan memadai?
- Siapa yang akan menjadi pemasok bahan dan materi untuk Anda?
- Berapa biaya dari proses produksi atau pelayanan tersebut?
- Bagaimana mekanisme kegiatan pendukung, seperti pemasaran, penjualan, dan keuangan? Apakah Anda memiliki kapasitas yang cukup?
- Bagaimana keadaan sumber daya manusia Usaha Sosial Anda? Apakah jumlah dan struktur yang ada mendukung seluruh kegiatan?
- Apakah Usaha Sosial Anda memenuhi regulasi pemerintah?



Mengevaluasi Ide Usaha Sosial dengan Studi Kelayakan

3. STUDI KELAYAKAN FINANSIAL

Studi kelayakan finansial sangat penting untuk mengetahui apakah Usaha Sosial Anda dapat menghasilkan profit. Studi ini biasanya ditunjukkan dalam bentuk tabel proyeksi keuangan. Berikut langkah-langkah dalam melakukan studi kelayakan finansial:

1. Prediksikan biaya pengeluaran Anda

Biaya pengeluaran mencakup biaya operasional saat Usaha Sosial Anda telah berjalan dan biaya modal yang perlu Anda siapkan untuk membangun Usaha Sosial. Sebagai contoh, Usaha Sosial Anda bergerak di dunia kuliner. Biaya modal adalah oven, panci, dan kompor. Sedangkan biaya operasional adalah telur, tepung, dan gula.



2. Prediksikan sumber pemasukan Anda

Sumber pemasukan mencakup pemasukan dari hasil penjualan ataupun pinjaman modal. Pinjaman modal bisa Anda dapatkan dari uang pribadi, pinjaman kolega, pinjaman bank, donatur, dan sponsor.



3. Proyeksikan pemasukan dan pengeluaran Anda

Pemasukan dan pengeluaran perlu Anda proyeksikan selama beberapa tahun ke depan. Proyeksi tersebut disesuaikan dengan kondisi dan target Anda. Proyeksi dapat dilakukan berdasarkan tingkat inflasi, pertumbuhan penjualan, keadaan ekonomi, dan tren pasar.



4. Estimasi keuntungan atau kerugian

Dari ketiga poin sebelumnya, Anda dapat memperkirakan keuntungan dan kerugian setiap tahun dan secara kumulatif. Informasi ini akan menjadi gambaran bagi Anda apakah Usaha Sosial Anda layak untuk dilanjutkan atau tidak.



5. Estimasi waktu saat Anda telah membalikkan seluruh modal

Pada tahun-tahun awal, tentunya Anda akan mengeluarkan banyak biaya sebagai modal awal pembangunan Usaha Sosial. Dari hasil proyeksi dan informasi keuntungan/kerugian setiap tahun, Anda dapat memperkirakan kapan Anda akan balik modal.



**PROYEKSI KEUANGAN**

Proyeksi Laba Rugi Usaha Sosial X (dalam ribuan rupiah)

	Tahun 0	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Pemasukan						
Modal pribadi	5500					
Pinjaman bank	6000					
Hasil penjualan		62000	72974	78082	83547	89396
Total Pemasukan	11500	62000	72974	78082	83547	89396
Pengeluaran						
Pembelian alat memasak	10000					
Perizinan usaha	500					
Sewa bangunan	-	15000	16050	17173	18375	19661
Bahan-bahan kue	-	40000	47080	50376	53902	57675
Gaji karyawan	-	6000	6000	7000	7000	7864
Listrik, air, telepon	-	1000	1070	1145	1225	1311
Pemasaran	1000	1070	1145	1225	750	750
Lain-lain	-	500	535	573	613	655
Total Pengeluaran	11500	63570	71880	77492	81865	87916
Uang masuk/(Uang Keluar)	0	(1570)	1094	590	1682	1480
Pembalikan modal	(11500)	(13070)	(11976)	(11386)	(9704)	(8224)

Dari tabel di atas, dapat dilihat walaupun Usaha Sosial X telah memiliki keuntungan sejak tahun ke-2 namun modal belum balik hingga tahun ke-5. Anda tentunya akan berpikir ulang untuk menjalankan Usaha Sosial X dengan keadaan tersebut.

Proyeksi dari tahun ke tahun dapat Anda lakukan dengan mempertimbangkan tingkat inflasi, pertumbuhan penjualan, pertumbuhan produksi, keadaan ekonomi, dan tren pasar. Sebagai contoh, Anda mengasumsikan tingkat inflasi sebesar 7% dan jumlah produksi Anda akan meningkat 10% dari tahun 1 ke 2. Dengan demikian, biaya bahan baku tahun 2 adalah sebagai berikut

$$\text{Biaya bahan baku tahun 2} = \text{biaya baku tahun 1} \times (100+7)\% \times (100+10)\%$$