

# **ANALISIS PELUANG DAN RISIKO USAHA**

Nurullia Febriati, S.Pt., M.Si

# PENGERTIAN ANALISIS PELUANG DAN RISIKO USAHA

- Analisis peluang dan risiko usaha merupakan proses mengidentifikasi, menilai, dan mempertimbangkan berbagai kesempatan bisnis serta kemungkinan hambatan yang dapat memengaruhi keberhasilan usaha. Dalam kewirausahaan, seorang pelaku usaha tidak hanya dituntut mampu melihat peluang pasar, tetapi juga harus mampu memperkirakan risiko yang mungkin muncul agar usaha dapat berjalan secara efektif dan berkelanjutan.
- Analisis ini penting karena dunia usaha selalu menghadapi perubahan seperti perubahan selera konsumen, persaingan pasar, perkembangan teknologi, kondisi ekonomi, hingga perubahan regulasi pemerintah.

# A. ANALISIS PELUANG USAHA

## 1. Pengertian Peluang Usaha

Peluang usaha adalah kesempatan yang dapat dimanfaatkan untuk memperoleh keuntungan melalui kegiatan bisnis. Peluang muncul ketika terdapat kebutuhan atau masalah konsumen yang belum terpenuhi secara optimal.

Contoh:

- Meningkatnya tren makanan sehat membuka peluang usaha makanan rendah gula.
- Banyaknya limbah kaki ayam membuka peluang pengolahan kaldu kolagen.
- Tingginya penggunaan media sosial membuka peluang bisnis digital marketing.

# B. SUMBER-SUMBER PELUANG USAHA

## 1. Kebutuhan Pasar

Peluang muncul karena adanya kebutuhan masyarakat.

Contoh:

Masyarakat membutuhkan makanan praktis sehingga muncul usaha frozen food.

## 2. Masalah yang Belum Terselesaikan

Semakin banyak masalah konsumen, semakin besar peluang inovasi.

Contoh:

Kemasan produk mudah rusak → peluang membuat kemasan ramah lingkungan dan tahan lama.

## 3. Perubahan Tren dan Gaya Hidup

Perubahan pola hidup menciptakan pasar baru.

Contoh:

Tren hidup sehat meningkatkan permintaan produk organik.

# B. SUMBER-SUMBER PELUANG USAHA

## 4. Perkembangan Teknologi

Teknologi menciptakan model bisnis baru.

Contoh:

Marketplace memudahkan UMKM menjual produk secara online.

## 5. Pemanfaatan Limbah atau Produk Samping

Bahan yang sebelumnya tidak bernilai dapat diolah menjadi produk bernilai ekonomi.

Contoh:

Kulit pisang menjadi tepung, tulang ayam menjadi kaldu, kaki ayam menjadi gelatin atau kolagen.

# C. CARA MENGIDENTIFIKASI PELUANG USAHA

## 1. Observasi Lingkungan

Mengamati kebutuhan masyarakat sekitar.

## 2. Survei Pasar

Mengumpulkan data tentang minat konsumen.

## 3. Analisis Kompetitor

Mempelajari kelebihan dan kelemahan pesaing.

## 4. Analisis SWOT

Menganalisis:

- Strength (Kekuatan)
- Weakness (Kelemahan)
- Opportunity (Peluang)
- Threat (Ancaman)

# TAHAPAN MENGHITUNG ANALISIS SWOT

## 1. Menentukan Faktor Internal dan Eksternal

### Faktor Internal

- Berasal dari dalam usaha:
- Strength (Kekuatan)
- Weakness (Kelemahan)

### Faktor Eksternal

- Berasal dari luar usaha:
- Opportunity (Peluang)
- Threat (Ancaman)

## 2. Membuat Daftar Faktor SWOT

Contoh usaha: **Usaha Keripik Singkong**

### Strength (S)

- Harga murah
- Rasa khas
- Bahan baku mudah diperoleh

### Weakness (W)

- Kemasan sederhana
- Modal terbatas
- Promosi kurang

### Opportunity (O)

- Permintaan makanan ringan meningkat
- Penjualan online berkembang
- Dukungan UMKM dari pemerintah

### Threat (T)

- Banyak pesaing
- Harga minyak naik
- Produk impor

# TAHAPAN MENGHITUNG ANALISIS SWOT

## 4. Menghitung Skor

Rumus:

Skor=Bobot×Rating

### A. IFAS (Internal Factor Analysis Summary)

Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
<b>Strength</b>			
Harga murah	0,20	4	0,80
Rasa khas	0,15	4	0,60
Bahan baku mudah	0,10	3	0,30
Total Strength			1,70
<b>Weakness</b>			
Kemasan sederhana	0,15	3	0,45
Modal terbatas	0,20	3	0,60
Promosi kurang	0,20	2	0,40
Total Weakness			1,45

### B. EFAS (External Factor Analysis Summary)

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
<b>Opportunity</b>			
Permintaan meningkat	0,20	4	0,80
Penjualan online	0,15	3	0,45
Dukungan pemerintah	0,10	3	0,30
Total Opportunity			1,55
<b>Threat</b>			
Banyak pesaing	0,20	3	0,60
Harga minyak naik	0,20	2	0,40
Produk impor	0,15	2	0,30
Total Threat			1,30

# TAHAPAN MENGHITUNG ANALISIS SWOT

## 3. Memberikan Bobot dan Rating

### A. Bobot

Menunjukkan tingkat pentingnya faktor.

Nilai bobot:

0,00 – 1,00

Total bobot = 1

### B. Rating

Menunjukkan kondisi usaha.

**Untuk Strength & Opportunity (kekuatan kelemahan)**

4 = sangat kuat

3 = kuat

2 = cukup

1 = lemah

**Untuk Weakness & Threat (peluang dan ancaman)**

4 = sangat buruk

3 = buruk

2 = kecil

1 = sangat kecil

# TAHAPAN MENGHITUNG ANALISIS SWOT

## 5. Menentukan Koordinat SWOT

Rumus Sumbu X →  $X = \text{Strength} - \text{Weakness}$

Rumus Sumbu Y →  $Y = \text{Opportunity} - \text{Threat}$

### Contoh Perhitungan

Sumbu X =  $X = 1.70 - 1.45 = 0.25$

Sumbu Y =  $Y = 1.55 - 1.30 = 0.25$

Koordinat SWOT = **(0,25 ; 0,25)**

### Menentukan Posisi Kuadran SWOT

**Kuadran I (SO) → Agresif**

Kekuatan besar

Peluang besar

Strategi: ekspansi usaha

**Kuadran II (ST) → Diversifikasi**

Kekuatan besar

Ancaman tinggi

Strategi: inovasi produk

**Kuadran III (WO) → Turn Around**

Kelemahan tinggi

Peluang besar

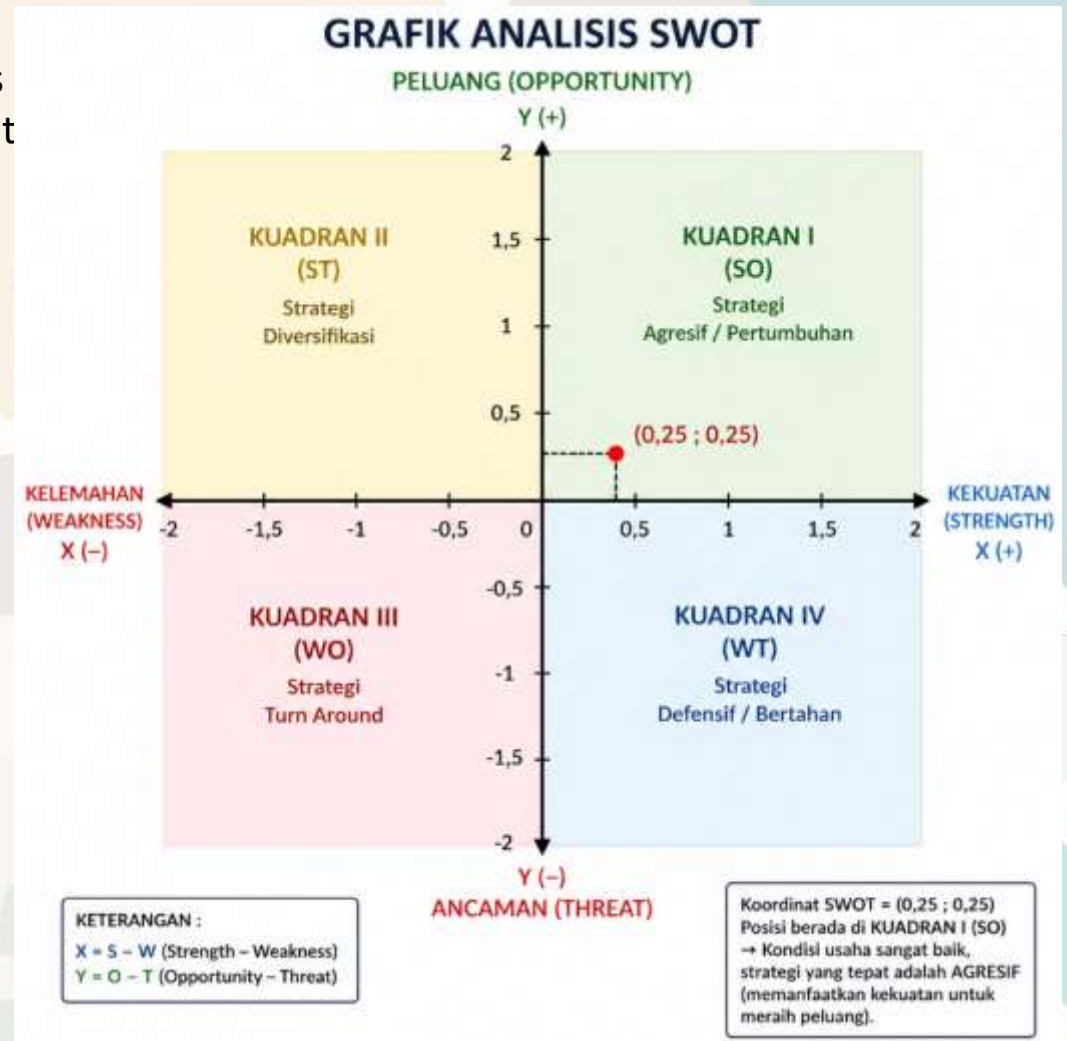
Strategi: perbaikan internal

**Kuadran IV (WT) → Defensif**

Kelemahan tinggi

Ancaman tinggi

Strategi: bertahan



# TAHAPAN MENGHITUNG ANALISIS SWOT

## Penjelasan Posisi Grafik

Titik **(0,25 ; 0,25)** berada di Kuadran I karena:

$$X=S-W=1.70-1.45=0.25$$

$$Y=O-T=1.55-1.30=0.25$$

Artinya:

Kekuatan usaha lebih besar daripada kelemahan.

Peluang pasar lebih besar daripada ancaman.

## Makna Kuadran I (SO)

Usaha dalam posisi ini memiliki kondisi yang baik sehingga strategi yang dianjurkan adalah strategi pertumbuhan agresif, seperti:

- memperluas pasar,
- meningkatkan promosi,
- menambah variasi produk,
- meningkatkan kapasitas produksi,
- memanfaatkan pemasaran digital,
- dan memperkuat branding produk.

# Contoh

Faktor	Contoh
Strength	Produk unik
Weakness	Modal terbatas
Opportunity	Pasar online berkembang
Threat	Banyak pesaing

# D. KRITERIA PELUANG USAHA YANG BAIK

Peluang usaha dikatakan baik apabila:

1. Memiliki nilai jual
2. Dibutuhkan konsumen
3. Memiliki keuntungan yang jelas
4. Dapat dikembangkan
5. Sesuai kemampuan dan sumber daya
6. Memiliki pasar yang berkelanjutan

# E. ANALISIS RISIKO USAHA

## Pengertian Risiko Usaha

- Risiko usaha adalah kemungkinan terjadinya kerugian atau hambatan yang dapat mengganggu jalannya usaha.
- Risiko tidak dapat dihilangkan sepenuhnya, tetapi dapat diminimalkan melalui perencanaan dan pengelolaan yang baik.

# F. JENIS-JENIS RISIKO USAHA

## 1. Risiko Produksi

Risiko yang berkaitan dengan proses produksi.

Contoh:

Mesin rusak

Bahan baku langka

Produk gagal

## 2. Risiko Pemasaran

Risiko yang berhubungan dengan penjualan produk.

Contoh:

Produk tidak laku

Persaingan tinggi

Perubahan selera konsumen

## 3. Risiko Keuangan

Risiko yang berkaitan dengan modal dan arus kas.

Contoh:

Hutang menumpuk

Kerugian usaha

Modal tidak kembali

## 4. Risiko Operasional

Risiko akibat kesalahan sistem kerja.

Contoh:

Karyawan kurang terampil

Kesalahan pengemasan

Keterlambatan distribusi

## 5. Risiko Alam dan Lingkungan

Risiko yang berasal dari faktor eksternal.

Contoh:

Banjir

Gempa bumi

Pandemi

## 6. Risiko Teknologi

Risiko akibat perkembangan teknologi.

Contoh:

Sistem penjualan online error

Produk kalah inovasi

# G. CARA MENGANALISIS RISIKO USAHA

## 1. Identifikasi Risiko

Menentukan semua kemungkinan masalah.

## 2. Mengukur Tingkat Risiko

Menilai:

Besar kerugian

Frekuensi kemungkinan terjadi

## 3. Menentukan Prioritas Risiko

Risiko terbesar harus ditangani terlebih dahulu.

# H. STRATEGI MENGURANGI RISIKO USAHA

1. **Diversifikasi Produk**, Menjual lebih dari satu jenis produk.
2. **Menjaga Kualitas Produk**, Mengurangi komplain pelanggan.
3. **Membuat Perencanaan Keuangan**, Mengontrol pengeluaran dan pemasukan.
4. **Inovasi Berkelanjutan**, Mengikuti perkembangan pasar.
5. **Membuat SOP (Standard Operating Procedure)**, Mengurangi kesalahan kerja.
6. **Asuransi Usaha**, Melindungi aset usaha dari kerugian besar.

# I. CONTOH KASUS ANALISIS PELUANG DAN RISIKO USAHA

Seorang mahasiswa ingin membuka usaha kaldu kaki ayam instan. Ia melihat banyak limbah kaki ayam dari rumah potong unggas yang belum dimanfaatkan secara optimal.

## 1. Analisis Peluang:

- Bahan baku mudah diperoleh
- Produk memiliki kandungan kolagen
- Tren makanan sehat meningkat
- Sedikit pesaing produk sejenis

## 2. Analisis Risiko:

- Produk mudah rusak
- Konsumen belum familiar
- Harga bahan baku dapat naik
- Persaingan produk kaldu instan besar

## 3. Strategi Mengatasi Risiko:

- Menggunakan kemasan vakum
- Edukasi manfaat produk melalui media sosial
- Menjalinkan kerja sama dengan pemasok tetap
- Membuat inovasi rasa

# KESIMPULAN

Analisis peluang dan risiko usaha merupakan langkah penting sebelum memulai bisnis. Peluang usaha membantu wirausaha menemukan kesempatan memperoleh keuntungan, sedangkan analisis risiko membantu mempersiapkan strategi menghadapi hambatan. Wirausaha yang sukses bukan hanya pandai melihat peluang, tetapi juga mampu mengelola risiko dengan tepat sehingga usaha dapat berkembang secara berkelanjutan.



**TERIMAKASIH**