

Sistematis cara membuat proposal Studi Kelayakan Bisnis (SKB).

PROPOSAL STUDI KELAYAKAN BISNIS (SKB)

A. Pengertian Proposal Studi Kelayakan Bisnis

Proposal Studi Kelayakan Bisnis adalah dokumen yang berisi **rencana dan analisis menyeluruh mengenai suatu usaha** untuk menentukan apakah usaha tersebut layak dijalankan atau dikembangkan.

Proposal SKB harus menjawab beberapa pertanyaan utama:

- 1. Bisnis apa yang akan dijalankan?**
 - 2. Siapa konsumennya?**
 - 3. Apakah ada kebutuhan atau permintaan pasar?**
 - 4. Bagaimana bisnis tersebut akan dijalankan?**
 - 5. Berapa modal yang dibutuhkan?**
 - 6. Berapa pendapatan dan keuntungan yang diperkirakan?**
 - 7. Apa risiko yang mungkin terjadi?**
 - 8. Apakah bisnis tersebut layak secara finansial dan nonfinansial?**
-

B. SISTEMATIKA PROPOSAL SKB

Secara umum proposal dapat disusun menjadi:

Bagian Awal

- Halaman judul
- Kata pengantar
- Daftar isi
- Daftar tabel/gambar jika diperlukan

BAB I Pendahuluan

- Latar belakang

- Identifikasi masalah
- Rumusan masalah
- Tujuan studi
- Manfaat studi
- Metode pengumpulan data

BAB II Gambaran Umum Bisnis

- Profil usaha
- Ide dan konsep bisnis
- Visi dan misi
- Produk/jasa
- Lokasi usaha
- Target konsumen
- Model bisnis

BAB III Analisis Aspek Kelayakan

Meliputi:

1. Aspek pasar dan pemasaran
2. Aspek teknis/operasional
3. Aspek manajemen dan SDM
4. Aspek hukum
5. Aspek keuangan
6. Aspek ekonomi dan sosial
7. Aspek lingkungan
8. Aspek risiko

BAB IV Analisis dan Penilaian Kelayakan

- Analisis masing-masing aspek
- Kelebihan dan kelemahan usaha
- Risiko
- Hasil penilaian kelayakan
- Keputusan investasi

BAB V Kesimpulan dan Saran

- Kesimpulan
- Saran

Bagian Akhir

- Daftar pustaka
- Lampiran

BAB I — PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Latar belakang menjelaskan **mengapa bisnis tersebut perlu dikaji**.

Urutannya sebaiknya dari umum ke khusus.

Contoh:

Perkembangan dunia usaha yang semakin kompetitif menuntut setiap pelaku bisnis untuk mampu melihat peluang pasar sekaligus mengantisipasi berbagai risiko. Suatu ide bisnis yang menarik belum tentu dapat memberikan keuntungan apabila tidak didukung oleh pasar yang memadai, pengelolaan yang baik, modal yang cukup, serta strategi operasional yang tepat.

Salah satu peluang usaha yang memiliki potensi untuk dikembangkan adalah usaha kuliner. Perubahan gaya hidup masyarakat dan meningkatnya kebutuhan terhadap makanan yang praktis memberikan peluang bagi berkembangnya usaha tersebut. Namun demikian, sebelum usaha dijalankan diperlukan analisis yang komprehensif untuk mengetahui tingkat kelayakannya.

Oleh karena itu, dilakukan Studi Kelayakan Bisnis terhadap usaha **[nama usaha]** untuk mengetahui kelayakan usaha ditinjau dari aspek

pasar dan pemasaran, teknis dan operasional, manajemen, hukum, keuangan, sosial ekonomi, lingkungan, dan risiko.

Catatan: Latar belakang harus didukung data apabila proposal digunakan untuk penelitian akademik. Misalnya data jumlah penduduk, tren pasar, jumlah pesaing, harga produk, pertumbuhan industri, dan sebagainya.

1.2 Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah berisi persoalan yang akan dikaji.

Contoh:

1. Belum diketahui potensi pasar usaha.
 2. Belum diketahui tingkat persaingan usaha.
 3. Belum diketahui kebutuhan investasi awal.
 4. Belum diketahui proyeksi pendapatan dan biaya.
 5. Belum diketahui tingkat keuntungan usaha.
 6. Belum diketahui risiko yang mungkin dihadapi.
-

1.3 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dibuat dalam bentuk pertanyaan.

Contoh:

1. Bagaimana potensi pasar dan pemasaran usaha **[nama usaha]**?
2. Bagaimana kelayakan teknis dan operasional usaha?
3. Bagaimana kebutuhan manajemen dan SDM?
4. Bagaimana aspek hukum usaha?
5. Apakah usaha layak ditinjau dari aspek keuangan?
6. Apa saja risiko yang mungkin dihadapi?

7. Apakah usaha secara keseluruhan layak untuk dijalankan?

1.4 Tujuan Studi

Tujuan harus sesuai dengan rumusan masalah.

Contoh:

Studi ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan usaha [**nama usaha**] berdasarkan aspek pasar dan pemasaran, teknis dan operasional, manajemen dan SDM, hukum, keuangan, sosial ekonomi, lingkungan, serta risiko.

Secara khusus:

- Mengetahui potensi pasar.
 - Menentukan strategi pemasaran.
 - Menentukan kebutuhan operasional.
 - Menentukan kebutuhan SDM.
 - Menghitung kebutuhan investasi.
 - Menghitung proyeksi pendapatan dan biaya.
 - Menghitung tingkat keuntungan.
 - Menilai kelayakan investasi.
-

BAB II — GAMBARAN UMUM BISNIS

Bab ini menjelaskan **bisnis yang akan dianalisis**.

2.1 Profil Usaha

Contoh:

Nama usaha: Kedai Kopi XYZ

Jenis usaha: Kuliner

Produk: Kopi, makanan ringan, makanan utama

Lokasi: Depok

Bentuk usaha: UMKM

Target pasar: Mahasiswa, pekerja dan masyarakat umum.

2.2 Ide dan Konsep Bisnis

Jelaskan:

- Ide awal usaha
- Masalah konsumen yang ingin diselesaikan
- Keunggulan produk
- Konsep pelayanan
- Keunikan dibanding pesaing

Contoh:

Konsep usaha adalah menyediakan makanan dan minuman dengan harga terjangkau, pelayanan cepat, lokasi nyaman, serta fasilitas internet untuk mendukung kebutuhan mahasiswa dan pekerja.

2.3 Visi dan Misi

Visi

Menjadi usaha kuliner yang berkualitas, terjangkau dan mampu memberikan kepuasan kepada pelanggan.

Misi

1. Menyediakan produk berkualitas.
2. Memberikan pelayanan terbaik.
3. Menawarkan harga kompetitif.
4. Melakukan inovasi produk.

5. Menjaga kebersihan dan kenyamanan.

BAB III — ANALISIS ASPEK KELAYAKAN

Ini merupakan **bagian terpenting dalam proposal SKB**.

3.1 ASPEK PASAR DAN PEMASARAN

Tujuannya adalah mengetahui apakah **produk memiliki pasar yang cukup**.

A. Analisis Pasar

Bahas:

- Ukuran pasar
- Pertumbuhan pasar
- Kebutuhan konsumen
- Tren konsumen
- Daya beli
- Segmentasi pasar

B. Segmentasi Pasar

Misalnya:

Demografis

- Usia 18–45 tahun
- Pelajar/mahasiswa
- Karyawan

Geografis

- Depok dan sekitarnya

Psikografis

- Menyukai makanan praktis
- Aktif menggunakan media sosial

C. Targeting

Tentukan konsumen utama.

Contoh:

Target utama adalah mahasiswa dan karyawan berusia 18–35 tahun yang membutuhkan makanan dan minuman dengan harga terjangkau.

D. Positioning

Jelaskan bagaimana produk ingin dipersepsikan konsumen.

Contoh:

Produk diposisikan sebagai makanan berkualitas dengan harga terjangkau dan pelayanan cepat.

E. Analisis Pesaing

Buat tabel:

Pesaing	Harga	Kualitas	Lokasi	Kelebihan	Kekurangan
A	Rp20.000	Baik	Strategis	Terkenal	Mahal
B	Rp18.000	Sedang	Dekat kampus	Murah	Produk terbatas
Usaha	Rp17.000	Baik	Strategis	Harga & kualitas	Brand baru

F. Strategi Pemasaran

Dapat menggunakan konsep **4P**:

Product – kualitas, variasi, kemasan

Price – strategi penetapan harga

Place – lokasi dan distribusi

Promotion – media sosial, diskon, marketplace, referral, dll.

3.2 ASPEK TEKNIS DAN OPERASIONAL

Menjawab pertanyaan:

Bagaimana bisnis akan dijalankan secara teknis?

Yang dianalisis:

A. Lokasi

Pertimbangkan:

- Akses jalan
- Dekat konsumen
- Ketersediaan parkir
- Listrik dan air
- Keamanan
- Biaya sewa
- Kedekatan dengan pemasok

B. Kapasitas Produksi

Misalnya:

Kapasitas produksi ditargetkan 100 porsi/hari.

Kemudian hitung:

Kapasitas bulanan = $100 \times 30 = 3.000$ porsi

C. Bahan Baku

Contoh:

- Beras
- Daging
- Sayuran
- Bumbu
- Minyak
- Kemasan

D. Peralatan

Misalnya:

- Kompor
- Kulkas
- Freezer
- Meja
- Kursi
- Mesin kasir
- Peralatan memasak

E. Proses Produksi

Buat flowchart:

**Pembelian bahan → Penyimpanan → Persiapan → Produksi →
Quality Control → Pengemasan → Penjualan**

F. Layout

Gambarkan posisi:

Area pelanggan → Kasir → Dapur → Gudang → Toilet

3.3 ASPEK MANAJEMEN DAN SDM

Menilai apakah bisnis memiliki **struktur organisasi dan tenaga kerja yang memadai**.

Contoh:

Pemilik/Manajer

↓

Supervisor

↓

Produksi — Kasir — Pemasaran

Kemudian jelaskan:

- Jumlah karyawan
- Jabatan
- Tugas
- Pendidikan/keterampilan
- Gaji
- Jam kerja
- Sistem rekrutmen
- Pelatihan

Contoh tabel:

Jabatan	Jumlah	Gaji/Bulan
Manajer	1	Rp5.000.000
Produksi	2	Rp3.500.000
Kasir	1	Rp3.200.000
Marketing	1	Rp3.500.000

3.4 ASPEK HUKUM

Menilai apakah usaha **dapat dijalankan secara legal**.

Hal yang dapat dianalisis antara lain:

- Bentuk badan usaha
- NIB
- NPWP
- Izin usaha
- Perizinan lokasi
- Sertifikasi produk jika diperlukan
- Merek
- Perjanjian dengan pemasok
- Perjanjian sewa
- Ketentuan ketenagakerjaan

Untuk bisnis makanan/minuman, aspek legalitas produk dan keamanan pangan juga perlu diperhatikan sesuai jenis produknya.

3.5 ASPEK KEUANGAN

Ini biasanya menjadi bagian yang paling banyak dihitung dalam SKB.

A. Investasi Awal

Contoh:

Komponen	Nilai
Renovasi	Rp30.000.000
Peralatan	Rp40.000.000
Furniture	Rp15.000.000
Perizinan	Rp5.000.000
Modal kerja awal	Rp20.000.000
Total	Rp110.000.000

B. Biaya Tetap

Contoh:

- Gaji
- Sewa
- Listrik minimum
- Internet
- Penyusutan
- Administrasi

C. Biaya Variabel

Contoh:

- Bahan baku
- Kemasan
- Komisi penjualan
- Ongkos distribusi

D. Proyeksi Penjualan

Misalnya:

Penjualan = **100 unit/hari**

Harga rata-rata = **Rp25.000**

Maka:

Pendapatan harian

$100 \times \text{Rp}25.000 = \text{Rp}2.500.000$

Pendapatan bulanan

$$\text{Rp}2.500.000 \times 30 = \text{Rp}75.000.000$$

E. Laporan Laba Rugi

Contoh sederhana:

Keterangan	Per Bulan
Penjualan	Rp75.000.000
Biaya variabel	Rp30.000.000
Biaya tetap	Rp25.000.000
Laba operasi	Rp20.000.000

F. BEP — Break Even Point

BEP menunjukkan titik ketika:

$$\text{Total Pendapatan} = \text{Total Biaya}$$

Rumus BEP unit:

$$\text{BEP} = \text{Biaya Tetap} / (\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel per Unit})$$

Misalnya:

$$\text{Biaya tetap} = \text{Rp}25.000.000$$

$$\text{Harga jual} = \text{Rp}25.000$$

$$\text{Biaya variabel} = \text{Rp}10.000$$

Maka:

$$\text{BEP} = 25.000.000 / (25.000 - 10.000)$$

$$= \text{1.667 unit/bulan}$$

Artinya usaha harus menjual sekitar **1.667 unit per bulan** agar mencapai titik impas.

G. Payback Period

Payback Period digunakan untuk mengetahui **berapa lama modal investasi kembali**.

Rumus sederhana:

Payback Period = Investasi Awal / Arus Kas Bersih Tahunan

Misalnya:

Investasi = Rp120 juta

Cash flow = Rp40 juta/tahun

$PP = 120 / 40 = 3 \text{ tahun}$

H. NPV

Net Present Value (NPV) digunakan untuk mengetahui nilai sekarang dari arus kas masa depan setelah memperhitungkan investasi.

Keputusan secara umum:

- **NPV > 0 → layak**
 - **NPV = 0 → impas**
 - **NPV < 0 → tidak layak**
-

I. IRR

Internal Rate of Return (IRR) menunjukkan tingkat pengembalian investasi.

Secara umum:

Jika IRR lebih besar daripada tingkat keuntungan minimum yang disyaratkan/biaya modal, investasi dinilai layak.

J. Profitability Index

Rumus:

PI = Present Value Arus Kas / Investasi Awal

Interpretasi:

- **PI > 1 → layak**
 - **PI = 1 → impas**
 - **PI < 1 → tidak layak**
-

3.6 ASPEK EKONOMI DAN SOSIAL

Analisis dampak bisnis terhadap masyarakat.

Contohnya:

Dampak ekonomi

- Membuka lapangan kerja
- Meningkatkan pendapatan masyarakat
- Menggunakan pemasok lokal
- Meningkatkan aktivitas ekonomi

Dampak sosial

- Memberikan pelayanan/kebutuhan masyarakat
 - Meningkatkan keterampilan tenaga kerja
 - Berkontribusi terhadap masyarakat sekitar
-

3.7 ASPEK LINGKUNGAN

Perhatikan:

- Limbah produksi
- Sampah
- Penggunaan air
- Penggunaan listrik
- Polusi
- Kebisingan
- Pengelolaan limbah

Contoh:

Limbah usaha akan dipisahkan antara limbah organik dan nonorganik. Limbah yang masih dapat dimanfaatkan akan didaur ulang, sedangkan limbah lainnya akan diserahkan kepada pihak pengelola sampah.

3.8 ANALISIS RISIKO

Setiap bisnis mempunyai risiko.

Contoh:

Risiko	Kemungkinan	Dampak	Strategi
Penjualan turun	Sedang	Tinggi	Promosi
Harga bahan naik	Tinggi	Sedang	Cari pemasok alternatif
Pesaing bertambah	Tinggi	Sedang	Inovasi

Risiko	Kemungkinan Dampak	Strategi
Mesin rusak	Sedang	Tinggi Maintenance
Kekurangan SDM	Rendah	Sedang Rekrutmen cadangan

Bisa juga menggunakan **SWOT**:

Strength

Kekuatan internal.

Weakness

Kelemahan internal.

Opportunity

Peluang eksternal.

Threat

Ancaman eksternal.

BAB IV — ANALISIS HASIL KELAYAKAN

Setelah seluruh aspek dianalisis, hasilnya dirangkum.

Contoh:

Aspek	Hasil	Kesimpulan
Pasar	Permintaan cukup besar	Layak
Pemasaran	Strategi dapat diterapkan	Layak
Operasional	Fasilitas tersedia	Layak
Manajemen	SDM mencukupi	Layak
Hukum	Legalitas dapat dipenuhi	Layak

Aspek	Hasil	Kesimpulan
Keuangan	NPV positif, IRR > cost of capital	Layak
Sosial	Memberikan lapangan kerja	Layak
Lingkungan	Dampak dapat dikendalikan	Layak

Kesimpulan Kelayakan

Contoh:

Berdasarkan hasil analisis terhadap aspek pasar dan pemasaran, teknis dan operasional, manajemen dan sumber daya manusia, hukum, keuangan, sosial ekonomi, lingkungan, dan risiko, usaha **[nama usaha]** **dinyatakan layak untuk dijalankan**, dengan catatan bahwa pengelola harus melakukan pengendalian biaya, menjaga kualitas produk, meningkatkan pemasaran, dan melakukan evaluasi usaha secara berkala.

BAB V — KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan harus menjawab rumusan masalah dan memberikan keputusan akhir:

LAYAK / LAYAK DENGAN PERBAIKAN / TIDAK LAYAK

5.2 Saran

Contoh:

1. Meningkatkan promosi digital.
2. Melakukan inovasi produk secara berkala.
3. Menjaga kualitas produk.
4. Mengendalikan biaya operasional.
5. Menyiapkan pemasok alternatif.

6. Melakukan evaluasi keuangan setiap bulan.

C. LAMPIRAN YANG SEBAIKNYA DISERTAKAN

Proposal SKB yang baik dapat dilengkapi:

- Kuesioner penelitian
 - Hasil survei konsumen
 - Foto lokasi
 - Denah/layout
 - Daftar harga
 - Daftar peralatan
 - Perhitungan investasi
 - Proyeksi penjualan
 - Proyeksi arus kas
 - Perhitungan BEP
 - Perhitungan NPV
 - Perhitungan IRR
 - Perhitungan Payback Period
 - Dokumen legalitas jika sudah tersedia
-

D. ALUR PEMBUATAN PROPOSAL SKB

Secara sederhana, mahasiswa dapat mengikuti alur berikut:

IDE BISNIS



IDENTIFIKASI PELUANG



PENGUMPULAN DATA



ANALISIS PASAR



ANALISIS OPERASIONAL



ANALISIS MANAJEMEN & SDM



ANALISIS HUKUM



ANALISIS KEUANGAN



ANALISIS SOSIAL & LINGKUNGAN



ANALISIS RISIKO



PENILAIAN KELAYAKAN



KEPUTUSAN: LAYAK / TIDAK LAYAK