

ISSN : 1412-5331

MAJALAH ILMIAH  
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS SEMARANG

# S O L U S I

Vol. 6 No. 1 Januari 2007

Analisis Rasionalitas Investor terhadap Pemilihan Saham dan  
Penentuan Portofolio Optimal dengan Model Indeks Tunggal di BEJ  
(dengan ILQ 45 sebagai Faktor Perhitungan)  
*Edy Suryawardana*

Identifikasi dan Pemanfaatan Peluang Bisnis  
*Sugeng Rianto*

Potensi Adaptasi Kebijakan Perusahaan yang Berkaitan dengan  
Pekerjaan dan Keluarga  
*Sudarmadi*

Kesetaraan dan Keadilan Gender dalam Pembangunan Nasional  
*Dian Triyani*

Penerapan Konsep Perbaikan Terus-menerus (*Continuous Improvement*)  
Untuk Meminimalkan Kerusakan Produk  
*Aflikh*

Pengambilan Keputusan Pembelian dengan  
Menggunakan Analisa Laporan Keuangan  
*Endang Rusdianti*

Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Dividen Payout Ration  
di Bursa Efek Jakarta tahun 2001-2005  
(Studi Kasus Perusahaan Manufaktur)  
*Edy Suryawardana*

Pengukuran dan Peramalan Permintaan serta  
Peramalan Pangsa Pasar  
*Sugeng Rianto*

Budaya Organisasi dan Perannya dalam Kehidupan Organisasi  
*Sudarmadi*

Globalisasi dan Dampaknya terhadap Pengembangan SDM  
*Dian Triyani*

Model MRP Metode Economic Order Quantity (EOQ)  
Untuk Pengendalian Persediaan Bahan Baku  
*Aflikh*

Matrik Konsumen, Alternatif Analisis Strategi Kompetitif  
Pada Produk dan Jasa  
*Endang Rusdianti*

## SOLUSI

Mengkaji masalah-masalah sosial, ekonomi dan bisnis  
Terbitan 3 bulan sekali  
(Januari, April, Juli, Oktober)

Penerbit :  
Fakultas Ekonomi Universitas Semarang

Pelindung :  
Rektor Universitas Semarang

Penanggungjawab :  
Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Semarang

Dewan redaksi :  
Prof. Dr. Ec. Budiman Christiananta, MA, PhD  
Prof. Dr. Pahlawansjah Harahap, ME  
Prof. Dr. Pribadiyono, MS  
Prof. Dr. RM. Moch. Wispandono, SE, MS  
Drs. Sumarman MS

Redaktur Pelaksana :  
Andy Kridasusila SE MM, Dian Indriana SE Akt, MSi, Drs. Witjaksono EH MM  
Dra. Nunik Kusnilawati MM, Indarto SE, MSi

Sekretaris Redaksi :  
Dra. Sri Yuni Widowati MM

Tata Usaha :  
Ali Arifin

Alamat Penerbit/Redaksi :  
Jl. Atmodirono No. 11  
Telp. (024) 8411562, Fax. (024) 8446865  
SEMARANG – 50241

Terbit Pertama kali : Juli 2002

## **KATA PENGANTAR**

Sungguh merupakan kebahagiaan tersendiri bagi kami, tatkala kami dapat hadir rutin setiap 3 bulan sekali untuk saling bertukar pikiran mengenai hal-hal baru di bidang ilmu ekonomi baik manajemen, akuntansi maupun studi pembangunan.

Pada kesempatan ini kami mengucapkan banyak terima kasih kepada pembaca, pengirim artikel yang antusias untuk melakukan tukar pikiran dan berkomunikasi melalui media ini. Sekiranya hal ini dapat dipertahankan, maka selain kehadiran kami akan selalu dapat terlaksana dengan tepat waktu dan artikel yang beragam, wawasan pembaca juga akan semakin luas.

Penerbitan majalah ilmiah SOLUSI kali ini menghadirkan 12 (duabelas) artikel yang telah kami anggap layak untuk diterbitkan, dengan harapan artikel-artikel ini dapat menjadi tambahan referensi bagi para pembaca dan menjadi sumbangan kami terhadap dunia ilmu pengetahuan khususnya bidang ilmu ekonomi bagi pengembangan organisasi swasta maupun institusi pemerintahan Negara Republik Indonesia.

Hormat kami,

Redaksi

## DAFTAR ISI

1. Analisis Rasionalitas Investor terhadap Pemilihan Saham dan Penentuan Portofolio Optimal dengan Model Indeks Tunggal di BEJ (dengan ILQ 45 sebagai Faktor Perhitungan)..... <i>Edy Suryawardana</i>	1 - 8
2. Identifikasi dan Pemanfaatan Peluang Bisnis ..... <i>Sugeng Rianto</i>	9 - 13
3. Potensi Adaptasi Kebijakan Perusahaan yang Berkaitan dengan Pekerjaan dan Keluarga ..... <i>Sudarmadi</i>	15 - 22
4. Kesetaraan dan Keadilan Gender dalam Pembangunan Nasional..... <i>Dian Triyani</i>	23 - 30
5. Penerapan Konsep Perbaikan Terus-menerus ( <i>Continuous Improvement</i> ) Untuk Meminimalkan Kerusakan Produk ..... <i>Aflikh</i>	31 - 40
6. Pengambilan Keputusan Pembelanjaan dengan Menggunakan Analisa Laporan Keuangan ..... <i>Endang Rusdianti</i>	41 - 44
7. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Deviden <i>Payout Ratio</i> di Bursa Efek Jakarta Tahun 2001-2005 ..... <i>Edy Suryawardana</i>	45 - 51
8. Pengukuran dan Peramalan Permintaan serta Peramalan Pangsa Pasar..... <i>Sugeng Rianto</i>	53 - 58
9. Budaya Organisasi dan Perannya dalam Kehidupan Organisasi ..... <i>Sudarmadi</i>	59 - 63
10. Globalisasi dan Dampaknya terhadap Pengembangan SDM ..... <i>Dian Triyani</i>	65 - 72
11. Model MRP Metode <i>Economic Order Quantity</i> (EOQ) untuk Pengendalian Persediaan Bahan Baku ..... <i>Aflikh</i>	73 - 85
12. Matrik Konsumen, Alternatif Analisis Strategi Kompetitif pada Produk dan Jasa ..... <i>Endang Rusdianti</i>	87 - 92

## Identifikasi dan Pemanfaatan Peluang Bisnis

Oleh :

Sugeng Rianto

Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Semarang

### Pendahuluan

Pada zaman sekarang memang sangat sulit untuk mencari pekerjaan. Jumlah pengangguran semakin hari semakin meningkat searah dengan meningkatnya jumlah penduduk. Kenaikan harga BBM yang sudah dilaksanakan pemerintah, telah nyata-nyata membawa beban berat bagi perusahaan, terutama perusahaan manufaktur. Asosiasi Pertekstilan Indonesia (API) mengklaim bahwa dengan kenaikan harga BBM telah menyebabkan kenaikan biaya produksi sebesar 25%. Keadaan ini sangat memberatkan industri tekstil karena menjadikan daya saing produk tekstil rendah.

Melemahnya daya saing produk menyebabkan penjualan / ekspor produk menurun, sehingga banyak perusahaan tekstil yang mengurangi jumlah karyawannya, PHK menjadi berita yang akrab di telinga kita. Dengan pertumbuhan jumlah penduduk yang diikuti dengan pertumbuhan angkatan kerja yang masih cukup tinggi, maka keadaan ini semakin menyulitkan pemerintah untuk menyediakan lapangan kerja.

Dengan keadaan ekonomi makro yang demikian, maka sangat dibutuhkan enterpreneur yang mampu memanfaatkan peluang bisnis yang ada, sehingga diharapkan dapat membantu pemerintah dalam penyerapan tenaga kerja. Pemerintah sangat berharap sektor swasta untuk aktif dalam pemanfaatan peluang bisnis dengan penambahan investasi riil (langsung). Mengapa lebih dititik beratkan pada investasi riil, adalah karena investasi ini secara nyata langsung bisa menterap angkatan kerja dengan cara pendirian-pendirian usaha baru atau perusahaan baru.

Investasi non riil (tidak langsung), memang juga bermanfaat, tapi dampak yang ditimbulkan jangka waktunya agak panjang, padahal yang dibutuhkan sekarang ini adalah pembentukan kesempatan usaha jangka pendek, mengingat keadaan sekarang ini sudah sangat mendesak.

### Identifikasi Peluang Bisnis

Identifikasi peluang bisnis adalah tahap awal untuk melihat adanya kesempatan investasi yang mungkin menguntungkan.. Tahap ini dilakukan dengan cara mempelajari lingkungan. Secara konkrit cara-cara dalam mempelajari adanya peluang bisnis adalah sebagai berikut:

#### 1. Mempelajari Impor

Umumnya, latar belakang yang menyebabkan suatu negara mengimpor produk tertentu adalah karena produk tersebut tidak ada di pasaran dalam negeri, atau walaupun ada, mungkin jumlahnya tidak mencukupi. Contoh konkretnya adalah kasus pembelian beras yang baru saja dilakukan pemerintah. Kita mengimpor beras bukan berarti tidak mempunyai beras, tapi karena produksi beras diprediksi tidak mencukupi kebutuhan. Pada saat ini kebutuhan untuk mengimpor beras tidak mungkin ditunda-tunda lagi, karena kelangkaan beras terjadi di hampir semua daerah. Kelangkaan ini terjadi tidak hanya di daerah yang bukan penghasil beras, tapi juga di daerah yang merupakan sumber penghasil beras pun mengalami hal yang sama. Akibat dari keadaan ini mudah ditebak, harga beras semakin melambung dan semakin tidak terjangkau oleh penduduk yang berpenghasilan pas-pasan.

Mempelajari data impor dalam rangka mendeteksi kesempatan bisnis , harus disertai analisa tren mengenai data tersebut dai waktu ke waktu. Kalau tren impor dari tahun ke tahun mengalami penurunan, mungkin berarti produk impor tersebut sudah tersubstitusi oleh produk dalam negeri, atau mungkin pula karena berubahnya selera konsumen terhadap produk impor tersebut. Dalam keadaan demikian lebih baik kita mencari peluang bisnis lainnya. Jika tetap nekad meneruskan usaha dalam keadaan ini, maka kita harus mampu berhadapan dengan pesaing, mutu produk, harga, mode, serta semua atribut produk harus lebih diperhatikan agar tidak kalah dengan pesaing. Konsekwensi langsung yang harus ditanggung adalah penjualan yang semakin turun akibat ada konsumen yang beralih pada produk pesaing.

Sebaliknya jika trennya meningkat, maka harus dilihat apakah peningkatan tersebut berlangsung dalam kurun waktu yang cukup. Hal ini penting karena dana yang dileluarkan cukup besar dan bahkan sering menggunakan dana dari bank yang jangka waktu pengembaliannya telah ditentukan. Jadi kita harus membandingkan kurun waktu kenaikan tren dengan kurun waktu keterikatan dana pinjaman bank.

Tujuan didirikannya perusahaan adalah untuk jangka waktu yang panjang, sehingga prediksi keuntungan yang akan diperoleh juga harus dalam kurun waktu yang panjang. Meskipun memang tidak ada ketentuan yang pasti, tapi sebagai gambaran paling tidak waktunya adalah sekitar sepuluh tahun. Patokan ini memang tidak akurat, karena sebenarnya penentunya adalah keterikatan pinjaman bank. Jika usaha yang akan dijalankan cukup besar dan membutuhkan dana yang cukup besar, maka ketentuan sepuluh tahun mungkin masuk akal. Untuk Usaha Kecil (UKM) dan Menengah yang tidak telalu butuh dana banyak mungkin tolok ukurnya cukup dengan lima tahun saja, dan untuk Usaha Mikro mungkin bisa lebih pendek lagi.

## 2. Menyelidiki Material Lokal.

Material lokal, sering menjadi syarat yang cukup signifikan dalam melihat adanya kesempatan bisnis. Material lokal yang nantinya akan menjadi bahan baku utama, merupakan penentu keberhasilan perusahaan. Jika bahan baku berlimpah dan harganya murah, maka perusahaan dapat memproduksi dengan harga murah sehingga diminati pembeli.

Ketersediaan material lokal harus dilihat dari segi kuantitas, kualitas, harga dan kontinuitasnya. Dalam hal ini, yang sering dilupakan adalah faktor kontinuitas, Apalah artinya jumlah banyak, mutu bagus, dan harga yang murah, jika hanya mencukupi kebutuhan dua atau beberapa tahun saja, padahal perusahaan didirikan untuk jangka waktu yang lama. Kalau nanti perusahaan harus mendatangkan bahan baku dari luar daerah, maka faktor biaya transportasi harus dipertimbangkan.

Seandainya kurun waktu ketersediaan material lokal agak terbatas, maka harus dikaji kelayakan proyek yang akan dilaksanakan. Teori yang ada adalah dengan cara menghitung Payback Period proyek tersebut, kemudian membandingkannya dengan waktu ketersediaan material. Jika waktu ketersediaan material melebihi Payback period bisa jadi rencana usaha bisa dilaksanakan.

## 3. Menyelidiki Ketrampilan Tenaga Kerja.

Di suatu daerah tertentu sering mempunyai kekhasan dalam ketrampilan tenaga kerjanya, seperti Jepara dengan ukir-ukirannya, Yogya dengan kerajinan peraknya, dan Solo/ Pekalongan dengan batiknya. Beberapa jenis industri sangat berkaitan dengan ketrampilan tenaga kerja di suatu daerah, sehingga penempatan perusahaan harus memperhatikan faktor ini.

Dengan ditempatkannya perusahaan di daerah dimana ketrampilan tenaga kerja sesuai dengan yang dibutuhkan, maka perusahaan tidak akan kesulitan dalam pemenuhan kebutuhan tenaga kerja, sehingga kelangsungan usaha berjalan lebih baik. Kita lebih mudah mendirikan perusahaan batik jika hal itu dilakukan di daerah Solo atau Pekalongan. Oleh sebab itu tidak heran, jika banyak perusahaan tekstil yang didirikan di Ungaran dan di Salatiga, karena di kedua daerah tersebut ketrampilan pertekstilan telah banyak dikuasai.

Dengan kemajuan transportasi, keterbatasan mengenai ketrampilan tenaga kerja sedikit bisa dieliminir, dengan cara mendatangkan tenaga trampil dari satu daerah ke daerah lain. Sambil berjalannya waktu maka beberapa pekerja baru yang belum begitu trampil direkrut dan dilataih dengan cara selalu didampingi oleh tenaga kerja yang sudah trampil. Setelah tenaga kerja baru sudah menjadi trampil, maka akan menangani pekerjaannya sendiri. Demikian seterusnya, sampai semua kebutuhan tenaga trampil bisa dipenuhi semua.

## 4. Mempelajari Hubungan Antar Industri

Identifikasi kesempatan usaha ini, dapat dilakukan dengan mempelajari out put-input dari satu industri ke industri lainnya. Perkembangan satu industri membutuhkan perkembangan industri lain dengan line yang sama, sehingga muncul kesempatan bisnis yang baru. Contoh sederhana, misalnya perkembangan industri garmen membutuhkan industri kain (tekstil), industri tekstil membutuhkan industri benang, selanjutnya industri benang membutuhkan industri

kapas/rayon dst. Industri garmen yang tidak didukung oleh industri tekstil, akan menyebabkan perusahaan menjadi tidak efisien, sehingga akan menyebabkan harga produk menjadi mahal. Harga mahal menjadikan produk tidak menarik dan ditinggalkan konsumen.

Dengan bahasa lain perkembangan industri garmen, akan membuka peluang bisnis di industri tekstil (kain), selanjut kemajuan di industri tekstil akan membuka peluang bisnis pada industri benang, dan selanjutnya kemajuan industri benang akan membuka peluang bisnis dalam produksi rayon atau kapas.

#### 5. Melakukan Studi Industri

Industri yang sedang berkembang, merupakan petunjuk adanya kesempatan usaha, karena berusaha di industri yang sedang berkembang akan mendapat dukungan dari berbagai pihak. Sebaliknya kalau industri sedang suram, maka usaha tersebut akan sulit berkembang. Yang perlu diperhatikan dalam studi industri adalah seberapa lama perkembangan itu akan terus berlangsung. Kalau kurun waktu perkembangan cukup panjang, maka rencana usaha bisa dijalankan. Hal lain adalah pertumbuhan pesaing. Jika pesaing banyak yang tertarik dan masuk, maka persaingan menjadi tajam.

Dalam mempelajari perkembangan industri, ada satu advis yang diberikan oleh Boston Consulting Groups. Mereka mengatakan, bahwa segeralah tinggalkan bisnis yang terlalu cepat berkembang dengan keuntungan yang tinggi. Alasannya jelas, karena bisnis macam itu akan segera dipenuhi oleh pelaku bisnis, sehingga persaingan menjadi tajam dan tidak menguntungkan untuk terus dijalankan.

Advis lain yang diberikan Boston Consulting Groups untuk mencegah masuknya pesaing baru adalah dengan mengurangi margin keuntungan. Jika keuntungan yang diambil rendah, maka akan membuat pesaing tidak tertarik dengan bisnis yang sedang kita lakukan. Upaya agar kita tetap meraih keuntungan besar adalah dengan melakukan penjualan dalam partai besar. Margin keuntungan yang kecil per unit kalau dikalikan dengan jumlah penjualan yang tinggi, maka akan menjadikan keuntungan total menjadi tinggi pula.

#### 6. Memanfaatkan Perkembangan Teknologi

Perkembangan teknologi akan menciptakan peluang bisnis baru bagi investor atau calon investor untuk menghasilkan produk baru dengan memanfaatkan perkembangan teknologi. Teknologi baru biasanya mengarah pada peningkatan efisiensi dan produktifitas. Perusahaan yang lebih dahulu memanfaatkan teknologi baru, akan lebih memiliki competitive advantage dan akan lebih dikenal oleh konsumen.

Contoh konkret di industri sepeda motor adalah sepeda motor merek Honda. Honda adalah produsen sepeda motor pertama di Indonesia yang menggunakan teknologi 4 tak. Teknologi 4 tak ternyata teruji lebih efisien dibanding dengan yang 2 tak. Sekarang ini meskipun hampir semua produsen sepeda motor di Indonesia sudah menerapkan teknologi 4 tak, tapi nampaknya Honda masih dianggap yang terbaik. Tentu saja untuk selalu tetap terdepan, maka Honda harus selalu melakukan pengembangan teknologi 4 taknya agar tidak terlewat oleh pesaing terdekatnya, Yamaha. Jika lalai tidak menutup kemungkinan Honda akan terlewat oleh pesaing.

Dalam pemanfaatan teknologi, yang perlu diperhatikan adalah seberapa lama umur teknologi tersebut. Produk tertentu seperti elektronika umur teknologinya sangat pendek, sehingga competitive advantage yang diperoleh akan berlangsung singkat, sehingga kita harus selalu mengikuti perkembangan teknologi. Komputer dan HP membuktikan kepada kita bahwa umur teknologi itu sangat pendek. Dulu komputer dengan prosesor pentium satu sudah dikatakan canggih, tak lama kemudian muncul pentium dua, dan pentium satu menjadi barang usang. Selanjutnya muncul lagi pentium tiga, dan pentium dua menjadi barang usang. Selanjutnya muncul lagi pentium empat, dan komputer dengan pentium tiga menjadi komputer dengan teknologi yang ketinggalan, dan seterusnya.

#### 7. Memperhatikan Pembangunan Pemerintah

Pemerintah sebagai penyelenggara negara, akan selalu melakukan pembangunan secara bertahap dari satu periode ke periode lainnya dengan memperhatikan prioritas pembangunan yang telah dicanangkan sebelumnya. Di zaman orde baru kita kenal apa yang dinamakan Repelita.

Dengan mempelajari rencana pembangunan pemerintah, maka dapat dilihat kemungkinan peluang bisnis. Jika usaha yang akan dilakukan sesuai dengan rencana pemerintah, biasanya akan banyak mendapatkan kemudahan.

Disamping itu pemerintah juga mengatur tentang pemanfaatan wilayah untuk pengembangan bisnis tertentu, seperti untuk produk pertanian tertentu atau produk manufaktur tertentu. Contoh di daerah dataran tinggi dengan iklim yang sejuk sering ditetapkan sebagai daerah perkebunan cengkeh, teh atau lainnya. Penanaman jenis tanaman tertentu sering pula dengan program pemerintah lainnya seperti pariwisata dsb. Di daerah dengan sumber air melimpah sering pula diperuntukan untuk produksi air mineral atau bahkan juga pendirian pabrik tekstil.

#### 8. Pengamatan Perkembangan Usaha di Tempat Lain

Meskipun keadaan di suatu negara atau daerah tidak mungkin sama persis dengan keadaan di daerah atau negara lain namun dalam keadaan tertentu akan ada kesamaannya. Dengan demikian, perkembangan usaha di suatu daerah atau negara tertentu dapat dikembangkan di daerah lain.

Contoh, di suatu daerah tertentu masyarakatnya makmur dengan membudidayakan tanaman tertentu. Setelah dipelajari syarat tumbuhnya tanaman tersebut, ternyata dapat pula dikembangkan di daerah lain yang selama ini tidak pernah mengembangkannya. Jika masyarakat di daerah lain tersebut mengembangkannya, niscaya juga akan menunai keberhasilan.

#### Perumusan dan Penilaian

Setelah mampu mengidentifikasi peluang bisnis, maka selanjutnya kita menterjemahkan kesempatan tersebut kedalam rencana kegiatan usaha yang lebih konkret, dengan memperhatikan faktor-faktor yang penting untuk dijelaskan secara garis besar. Faktor-faktor yang dianggap penting, mungkin berbeda antara usaha yang satu dan yang lainnya.

Penilaian terhadap aspek-aspek yang dianggap cukup penting diantaranya adalah aspek pasar, aspek keuangan, aspek manajemen, aspek teknis produksi, aspek hukum, dan aspek ekonomi dan sosial. Diantara enam aspek tersebut tiga aspek yang pertama adalah yang dianggap cukup penting.

Dalam aspek pasar, yang penting untuk dikaji adalah:

- a. Permintaan, baik secara total maupun diperinci menurut daerah, jenis konsumen, perusahaan besar pemakai. Perlu juga proyeksi permintaan tersebut di masa yang akan datang.
- b. Penawaran, baik penawaran dalam negeri maupun luar negeri (impor), bagaimana perkembangannya dimasa lalu dan masa yang akan datang. Faktor-faktor apa yang mempengaruhi penawaran, seperti jenis barang yang bisa menyaingi, perlindungan dari pemerintah dan sebagainya.
- c. Rencana penetapan harga, disini perlu diperhatikan mengenai harga produk pesaing, baik dalam negeri maupun luar negeri. Apakah ada kecenderungan perubahan harga, dan kalau ada bagaimana polanya.
- d. Program pemasaran, mencakup program pemasaran yang akan dipergunakan, *marketing mix*, identifikasi siklus kehidupan produk, dan pada tahap apa produk akan dibuat.
- e. Perkiraan penjualan yang bisa dicapai perusahaan, dan *market share* yang bisa dikuasai perusahaan.
- f. Pasar sasaran yang dibidik.
- g. Posisi perusahaan dalam persaingan

Aspek Keuangan, membahas hal-hal sebagai berikut:

- a. Berapa dana yang dibutuhkan, baik untuk investasi maupun modal kerja.
- b. Sumber-sumber pembelanjaan yang mungkin dapat dimanfaatkan oleh perusahaan baik untuk modal sendiri, maupun modal asing.
- c. Taksiran penghasilan, biaya dan R/L pada berbagai tingkat operasi, termasuk pula estimasi Break Event Point proyek tersebut.
- d. Manfaat dan biaya dalam artian finansial, seperti *rate of return on investment*, *net present value*, *internal rate of return*, *profitabilitas index*, dan *payback period*.
- e. Taksiran pendapatan, biaya, prediksi R/L dan prediksi Break Event Point (BEP).

- f. Aliran kas
- g. Proyeksi keuangan, pembuatan neraca yang diproyeksikan dan proyeksi tentang sumber dan penggunaan modal kerja.

Aspek manajemen, menjelaskan tentang dua hal sbb:

- a. Manajemen dalam pembangunan proyek, termasuk siapa pelaksana, jadwal pelaksanaan proyek dan sebagainya.
- b. Manajemen dalam operasi, menyangkut bentuk organisasi perusahaan yang dipilih, deskripsi jabatan dan penetapan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan.
- c. Pendekatan dalam membuat perencanaan.
- d. Fungsi-fungsi perencanaan yang akan dibuat

Perumusan dan penilaian dilakukan untuk semua peluang-peluang bisnis yang berhasil diidentifikasi. Jadi kalau ditemukan lima kesempatan bisnis, maka harus dilakukan perumusan dan penilaian atas semua aspek satu per satu.

#### **Penilaian**

Setelah semua peluang bisnis dikaji dan dinilai satu persatu, maka langkah selanjutnya adalah memilih peluang mana yang akan dilaksanakan, dengan memperhatikan :

1. Kelayakan pada aspek pasar, langkah ini merupakan keharusan, karena kalau aspek ini tidak layak, maka aspek-aspek lainnya tidak perlu lagi untuk dikaji.
2. Kelayakan terhadap aspek manajemen
3. Kelayakan terhadap aspek keuangan dengan menggunakan metode penilaian yang ada.

Dalam proyek tertentu dimana aspek-aspek yang dianggap penting cukup banyak, maka masing-masing aspek harus diketahui kelayakannya. Kalau peluang bisnis yang ada, lolos dari tiga kriteria kelayakan menurut aspek yang telah dijelaskan dimuka, maka yang menjadi pembatas lainnya adalah berapa besarnya dana yang tersedia. Tolok ukurnya adalah memaksimalkan porto folio bisnis usaha yang dikembangkan.

#### **Implementasi**

Melaksanakan semua rencana bisnis yang sudah dipilih dengan tetap mengacu pada besarnya sumber dana yang tersedia dan juga mengacu kepada anggaran yang telah ditetapkan.

#### **Daftar Pustaka :**

Husnan, Suad dan Suwarsono, 1994, *Studi Kelayakan Proyek*, UPP AMP YKPN, Yogyakarta.

Ibrahim, H.M. Yacob, 2003, *Studi Kelayakan Bisnis*, Rineka Cipta, Jakarta

Umar, Husain, 2003, *Studi Kelayakan Bisnis*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.