



ANALISA BISNIS

WIWIK AFIFAH

APA ITU ANALISA BISNIS?

- Dalam arti luas adalah identifikasi kebutuhan bisnis berfokus pada klien (anggota/ dampingan/ komunitas) dan tidak menutup pada kebutuhan pihak berkepentingan untuk menemukan solusi masalahnya
- Dalam arti sempit adalah proses evaluasi peluang/ prospek usaha dan resiko perusahaan

APA ITU ANALISA BISNIS? (lanjutan)

- Apa saja yang di analisa?

1. Pengembangan bisnis
2. Pemasaran
3. Menejemen
4. Operasional
5. Analisa keuangan
6. Analisa resiko

- Bagaimana ini dilakukan?

Eksplorasi kondisi → analisa kondisi, masalah dan potensi → validasi dokumen → persiapan pelaksanaan → pelaksanaan

Analisa bisnis sederhana seperti apa?

IDENTIFIKASI KEBUTUHAN

Identifikasi detail kebutuhan (setelah sudah melihat dari PM)

MEMETAKAN PERAN

Memetakan SIAPA BERPERAN, APA kebutuhan atas peran itu

MENGHITUNG LABA RUGI

Membuat perhitungan biaya pelaksanaan (kasar) usaha.

MENEJEMEN

Identifikasi PELUANG DAN RESIKO dari menejemen bisnis yang dilakukan berdasarkan 3 langkah sebelumnya

Analisa Keuangan Usaha

1. Terdiri dari : investasi, biaya tetap, biaya produksi
2. Investasi berisi ; sarana + modal kerja dan total investasi yang dilakukan
3. Biaya tetap berisi ; penyusutan + biaya bank, total biaya tetap
4. Biaya produksi berisi ; modal kerja + biaya tetap
5. Hasil penjualan berisi ; hasil penjualan panen dari segala ukuran dg grade tertentu. (contoh di bidang perikanan misalnya pada ukuran fingerling pada pembenihan 3 bulan)
6. Keuntungan ; penerimaan hasil penjualan – biaya produksi
7. Cash flow berisi ; keuntungan + penyusutan
8. Pay back period berisi ; jumlah investasi : keuntungan x 3 bulan

Keterangan : 3 bulan adalah periode masa panen dalam setahun. Setiap komoditas berbeda-beda

TUGAS KELOMPOK

DETAIL KEBUTUHAN BISNIS (setelah melihat permasalahan medasar)	AKTOR YANG BERPERAN, APA kebutuhan atas peran itu	PERHITUNGAN BIAYA PELAKSANAAN	PELUANG TERLAKSANA	RESIKO YANG MUNCUL

HUBUNGAN M4P DG ANALISA BISNIS

Analisa bisnis dilakukan oleh analis bisnis

Analisis bisnis berfungsi menjadi fasilitator klien

M4P mensyaratkan LSM, pendamping usaha sebagai fasilitator

Analisis bisnis = fasilitator yang tidak menjadi pemain pasar

Analisa bisnis menjadi bagian dari berjalannya M4P ketika sudah menentukan intervensi pada Permasalahan Mendasar