

# MENGUKUR POTENSI PELUANG PASAR DAN BESARNYA MODAL YANG DIPERLUKAN BAGI CALON USAHAWAN BARU

( Sebuah model aplikasi dalam perencanaan usaha kecil )

SUTOPO

## **A. Pendahuluan**

Potensi peluang pasar sering diartikan sebagai suatu yang abstrak, yang sulit untuk dikwantifikasikan dalam bilangan yang rasional. Begitu juga modal kerja, yang jelas satuannya adalah uang sering susah untuk menentukan berapa besar modal yang diperlukan untuk dapat menggarap suatu peluang pasar. Sering kita dengar, orang mengatakan: “ wah peluang untuk berdagang sembako di pemukiman ‘ Anu ‘ sangat besar, saya memerlukan modal untuk bisa memanfaatkan peluang bisnis tersebut “ Namun ketika ditanya seberapa besarkah potensi peluang pasar itu, dan berapa modal yang diperlukannya. Maka pertanyaan seperti itu sering tidak bisa dijawab dengan jelas.

Bagi seorang yang hendak memasuki suatu usaha baru di suatu wilayah bisnis tertentu wajib untuk bisa mengukur dan memprediksikan seberapa besar potensi peluang pasar yang ada, seberapa besar modal usaha yang diperlukan dan juga prediksi tentang cashflow, rugi-laba serta perkembangan bisnisnya. Pendek kata harus terlebih dahulu bisa membuat studi kelayakan bisnis yang valid. Dalam hal ini ketepatan mengukur potensi peluang pasar menjadi penentu, salah dalam mengukur potensi peluang pasar akan menjadikan seluruh kajian menjadi salah dan tidak valid, yang selanjutnya akan menjadikan kegagalan total dalam suatu usaha yang sudah terlanjur dibiayainya.

Dalam tulisan ini tidak dibahas bagaimana membuat kelayakan bisnis secara utuh melainkan hanya menjelaskan cara mengukur potensi peluang pasar dan menentukan besarnya modal yang diperlukan untuk memulai menjalankan suatu usaha. Banyak model dan metoda yang dapat dipergunakan dalam mengukur peluang pasar, hal ini sangat tergantung dari karakter pasar itu sendiri serta pengalaman dan latar belakang si pembuat studi. Di sini akan diuraikan bagaimana cara mengukur peluang pasar dan menentukan besarnya modal usaha dengan suatu model yang sederhana dan aplikatif khususnya dalam perencanaan usaha kecil bagi UMKM.

## **B. Perumusan Masalah**

1. Bagaimana mengukur potensi peluang pasar dengan metode yang mudah dimengerti, aplikatif dan memberikan hasil yang valid.
2. Bagaimana menentukan jumlah modal kerja yang diperlukan untuk menjalankan usaha, khususnya untuk memulai usaha yang baru
3. Bagaimana menentukan jumlah modal operasi yang diperlukan untuk menjalankan usaha, khususnya untuk memulai usaha yang baru

## **C. Mengukur Potensi Peluang Pasar**

Pasar pada dasarnya merupakan interaksi dari permintaan dan penawaran di suatu wilayah tertentu. Mengukur potensi peluang pasar berarti menghitung potensi permintaan, menghitung potensi penawaran dan selanjutnya menselisihkan antara kedua potensi tersebut, inilah yang dinamakan potensi peluang pasar.

$$\textit{Potensi Peluang Pasar} = \textit{Potensi Permintaan} - \textit{Potensi Penawaran}$$

### **C.1. Menghitung Potensi Permintaan**

Potensi permintaan merupakan jumlah kebutuhan masyarakat / penduduk di suatu wilayah tertentu yang besar kecilnya dipengaruhi oleh beberapa unsur sebagai berikut :

1. Jumlah penduduk
2. Tingkat pendapatan
3. Sifat dan urgensi dari barang yang dibutuhkan.
4. Cara dan kebiasaan dalam memenuhi kebutuhan
5. Harga

*Jumlah Penduduk*, semakin besar jumlah penduduk maka akan semakin besar pula jumlah permintaan terhadap suatu produk. Hubungan antara kedua variabel tersebut pada umumnya bersifat linier proporsional, artinya bila 1 orang memiliki permintaan 10 unit barang X maka 2 orang akan memiliki permintaan 20 unit barang X.

*Tingkat Pendapatan*, semakin besar tingkat pendapatan maka akan semakin besar pula jumlah permintaan terhadap suatu produk, hanya saja hubungan antara kedua

variabel tersebut tidak bersifat linear profesional, artinya bila seseorang berpendapatan Rp.1000,- memiliki permintaan 1 unit barang X maka bila dia berpendapatan Rp. 2000 belum tentu dia akan menambahkan permintaan terhadap barang X menjadi 2 unit.

*Sifat dan Urgensi Barang*, semakin barang tersebut memiliki tingkat urgensi yang tinggi maka kebutuhan akan barang tersebut akan cenderung stabil, tidak mudah berubah / turun walaupun kondisi – kondisi lain terjadi perubahan. Begitu juga dengan jenis dan sifat dari barang, hal ini akan dapat mempengaruhi jumlah permintaan terhadap barang tersebut, misalkan untuk barang substitusi: maka bila terjadi perubahan-perubahan kondisi yang kecil saja ( misal kenaikan harga ), maka permintaan akan barang tersebut akan langsung menurun, masyarakat akan beralih ke barang yang dapat mensubstitusinya.

*Cara dan Kebiasaan dalam Memenuhi Kebutuhan*, hal ini juga akan dapat mempengaruhi jumlah permintaan terhadap barang tersebut, misalkan : kebiasaan membeli dengan cara kredit, cara pembelian ini akan menjadikan jumlah permintaan akan relatif lebih stabil terhadap perubahan harga dibandingkan dengan pembelian secara tunai. Cara pembelian dengan telpon, dengan internet, juga pembayaran dengan kartu kredit.

*Harga*, untuk masyarakat di negeri ini pada umumnya harga masih menjadi factor pertimbangan utama. Semakin mahal harga barang maka masyarakat akan mengurangi jumlah permintaannya, dan begitu pula sebaliknya.

Untuk dapat memberikan gambaran yang lebih kongkrit perhatikan contoh (fiktif) aplikasi perhitungan potensi permintaan pasar di suatu pemukiman perumahan terhadap barang sebagai berikut :

Dari sebuah survai tentang hunian dan kondisi penduduk di suatu pemukiman diperoleh data sebagai berikut :

#### DATA HUNIAN DAN PENDUDUK

| No | URAIAN                            | Jumlah      |
|----|-----------------------------------|-------------|
| 1  | Jml rumah siap huni               | 750 rmh     |
| 2  | Dalam proses pembangunan          | 250 rmh     |
| 3  | Rencana total rumah               | 2000 rmh    |
| 4  | Rumah berpenghuni                 | 525 rmh     |
| 5  | Sambungan telpon                  | 0 unit      |
| 7  | Jumlah KK                         | 500 KK      |
| 8  | Pendapatan rata – rata / KK / bln | Rp. 1000000 |
| 9  | Kebiasaan makan                   |             |
|    | - Ada pembantu / masak sendiri    | 400 KK      |
|    | - Makan di luar                   | 100 KK      |
| 10 | Jumlah kendaraan penghuni         | 300 KK      |
| 11 | Jumlah toko                       |             |
|    | - Barang konsumsi                 | 2 toko      |
|    | - Kue                             | 1 toko      |
|    | - Telepon                         | 0 toko      |
| 12 | Waktu kerja                       |             |
|    | - Jam 05.30 - 19.00 Wib           | 300 KK      |
|    | - Jam 06.00 - 18.30 Wib           | 100 KK      |
|    | - Jam 06.30 - 18.00 Wib           | 100 KK      |

Atas data hunian dan kondisi penduduk pada tabel di atas dapat dibuat perhitungan potensi permintaan sebagai berikut :

#### ASUMSI :

1. Biaya hidup diperkirakan 80 % dari total pendapatan
2. Biaya hidup utama ( beras & lauk ) diperkirakan 60 % dari total biaya hidup
3. Biaya / kebutuhan hidup utama yang dipenuhi dengan belanja di lingkungan sendiri diperkirakan 40 % sedangkan yang 60 % dipenuhi dari belanja di luar lingkungan sendiri

4. Kebutuhan hidup utama yang dipenuhi dengan belanja di lingkungan sendiri dibelanjakan di toko diperkirakan 60 % dan yang 40 % dibelanjakan ke pedagang keliling

PERHITUNGAN POTENSI PERMINTAAN

| N0       | UNSUR PERMINTAAN   | JUMLAH              |
|----------|--|---------------------|
| 1        | Jumlah KK  | 500 kk              |
| 2        | Pendapatan rata-rata / bl                                      | Rp. 1000000         |
| 3        | Prosentase biaya hidup per bln ( 80 % )                        | Rp. 800000          |
| 4        | Prosentase biaya hidup utama per bln ( beras & lauk ) 60 %     | Rp. 480000          |
| 5        | Pendapatan yg dibelanjakan di lingkungan sendiri / bln ( 40% ) | Rp. 192000          |
| 6        | Belanja di pedagang keliling per bln ( 40 % )                  | Rp. 76800           |
| 7        | Belanja di toko kelontong per bln ( 60 % )                     | Rp. 115200          |
| 8        | Potensi permintaan per hari = (7) / 30                         | Rp. 3840            |
| <b>9</b> | <b>Total potensi permintaan per bulan = (8) x 30 x 500 kk</b>  | <b>Rp. 57600000</b> |

**C.2. Menghitung Potensi Penawaran**

Potensi penawaran dihitung dari kemampuan toko / penjual yang sudah ada, untuk contoh di atas terdapat 2 toko yang masing – masing diasumsikan memiliki kapasitas sama, yaitu Rp. 15.000.000; per bulan

MENGHITUNG POTENSI PENAWARAN

| NO | POTENSI PENAWARAN YG SUDAH ADA                  | JUMLAH               |
|----|---|----------------------|
| 1  | Potensi penawaran toko 1 / bln ( yg sudah ada ) | Rp. 15.000000        |
| 2  | Potensi penawaran toko 2 / bln ( yg sudah ada ) | <u>Rp. 15.000000</u> |
| 3  | Total potensi penawaran                         | <b>Rp. 30.000000</b> |

Dari hasil perhitungan potensi permintaan dan potensi penawaran di atas dapat dihitung potensi peluang pasar sebagai berikut :

#### MENGHITUNG POTENSI PELUANG PASAR

| NO | UNSUR PELUANG PASAR                | JUMLAH     |                 |
|----|------------------------------------|------------|-----------------|
| 1  | Total potensi permintaan per bulan | Rp.        | 57600000        |
| 2  | Total potensi penawaran            | Rp.        | <u>30000000</u> |
| 3  | <b>Potensi peluang pasar / bl</b>  | <b>Rp.</b> | <b>27600000</b> |

#### **D. Menghitung Biaya Operasi & Modal Kerja**

Setelah perkiraan potensi pasar bisa dihitung selanjutnya ditentukan besarnya modal kerja dan biaya operasi melalui langkah – langkah sebagai berikut:

1. Menghitung potensi peluang pasar
2. Target omset, ditentukan dengan prosentase tertentu dari potensi peluang pasar
3. Frekwensi pengadaan barang dalam 1bulan
4. Periode pengadaan barang dagangan
5. Harga pokok dari target omset harian
6. Menghitung perkiraan nilai barang dagangan yang harus dibiayai secara kas dan nilai barang dagangan yang bersumber dari konsinyasi
7. Modal kerja untuk barang dagangan adalah nilai barang dagangan yang harus dibiayai secara kas.

Untuk lebih memperjelas uraian ini diberiksn ilustrasi perhitungan modal uaha sebagai brikut ;

#### ***Menghitung modal kerja barang dagangan***

##### Asumsi :

1. Target omset ditentukan sebeesar 80 % dari potensi peluang pasar yang ada
2. Hari kerja dalam 1 bl adalah 30 hari dan frekwensi pengadaan barang dagangan adalah 4 kali per bulan
3. Harga pokok pembelian dari barang dagangan adalah 90 % dari harga jual
4. Barang dagangan yang harus dibeli kontan diperkirakan 70 % sedangkan yang 30 % merupakan barang konsinyasi

## PERHITUNGAN MODAL KERJA BARANG DAGANGAN

| No | Uraian  | Nilai        |
|----|---|--------------|
| a  | Potensi peluang pasar<br>( dari perhitungan sebelumnya )    | Rp. 27600000 |
| b  | Target omset / bl ( =80 % potensi pasar )                   | Rp. 22080000 |
| c  | Target omset / hari ( = b / 30 )                            | Rp. 736000   |
| d  | Harga pokok omset / barang dagangan sehari<br>( = 90% x c ) | Rp. 662400   |
| e  | Barang dagangan konsinyasi ( 30% x d )                      | Rp. 198720   |
| f  | Harga pokok yg harus dibeli secara kas ( 70% x d)           | Rp. 463680   |
| g  | Freqwensi pengadaan barang dagangan                         | 4 kali/bl    |
| h  | Hari kerja / bln  | 30 hari      |
| i  | Periode pengadaan barang dagangan ( h / g )                 | 7.5 hari     |
| j  | Modal kerja untuk barang dagangan ( f x i )                 | 3477600      |

### *Menghitung Total Modal Kerja*

Modal kerja adalah : sejumlah dana tunai atau barang dagangan awal yang harus ada sebelum toko mulai beroperasi ( kasus pendirian toko kelontong baru ). Dalam hal ini modal kerja tersebut akan digunakan untuk membeli / membiayai barang dagangan, kemasan, gaji pegawai, sewa tempat dan cadangan uang tunai. Perhitungan total modal kerja adalah sebagai berikut :

### PERKIRAAN MODAL KERJA

| URAIAN                   | Jml Dana<br>( Rp ) | Dana<br>tertahan | Modal Kerja<br>( Rp ) |
|--------------------------|--------------------|------------------|-----------------------|
| Barang dagangan          | 463680             | 7.5 hari         | 3477600               |
| Kemasan                  | 7360               | 7.5 hari         | 55200                 |
| Sewa tempat 1 th di muka | 166670             | 12 bl            | 2000000               |
| Biaya pegawai            | 44                 | 5 hari           | 220000                |
| Cadangan                 |                    |                  | 500000                |
| <b>Total Modal Kerja</b> |                    |                  | <b>6252840</b>        |

### ***Menghitung Modal Operasi***

Modal operasi adalah : biaya yang harus dikeluarkan untuk pengelolaan toko selama satu bulan ( kasus pendirian toko kelontong baru ). Perhitungan biaya operasi dapat dilakukan sebagai berikut :

#### **PERKIRAAN BIAYA OPERASI / BLN**

| NO | URAIAN BIAYA/BULAN       | Nilai<br>(Ribu Rp) | Unit ,<br>hari, bln | Jml/Bln<br>(Ribu Rp) |
|----|--------------------------|--------------------|---------------------|----------------------|
| 1  | Pembelian brg dagangan   | 463.68             | 30                  | 13910.4              |
| 2  | Kemasan                  | 7.36               | 30                  | 220.8                |
| 3  | Sewa tempat 2 jt / th    | -                  | -                   | 167.7                |
| 4  | Biaya Pegawai / bln      | 1100               | 1                   | 1100                 |
| 5  | Listrik dan telepon      | 100                | 1                   | 100                  |
| 6  | Alat tulis kantor        | 15                 | 1                   | 15                   |
| 7  | Biaya pemeliharaan kios  | 10                 | 1                   | 10                   |
| 8  | Biaya operasi kendaraan  | 75                 | 1                   | 75                   |
| 9  | Biaya pemeliharaan kendr | 20                 | 1                   | 20                   |
| 10 | Total                    |                    |                     | 15618.9              |