

Dr Achsania H SE MSi: Kenali Pasar dan Rencanakan Bisnis Secara Bertahap

Achmad Sarjono - JATIM.TELISIKFAKTA.COM

Feb 23, 2026 - 10:48



SURABAYA – “Memulai kembali usaha setelah bencana bukan perkara mudah,” ucap Dr Achsania H SE MSi. Menurutnya, modal terbatas, daya beli masyarakat menurun, serta ketidakpastian pasar menuntut pelaku usaha untuk lebih realistis dan terukur dalam mengambil keputusan. Karena itu, perencanaan kelayakan bisnis menjadi langkah awal yang krusial sebelum usaha dijalankan kembali.

Ia menegaskan bahwa bisnis harus kreatif agar dapat bertumbuh. Namun, ia juga mengingatkan bahwa pertumbuhan usaha tidak selalu berjalan mulus.

“Jangan pernah berpikir bisnis itu langsung naik. Ada siklusnya mulai dari tumbuh, puncak, turun, hingga titik terendah. Yang penting adalah bagaimana kita bisa bertahan,” jelas Dosen FEB UNAIR pada Minggu (22/2/2026).

Mulailah Berbisnis dari yang Realistis

Ia mengingatkan agar pelaku usaha tidak langsung membayangkan pasar besar, melainkan memulai dari lingkungan terdekat. “Jangan bermimpi langsung berjualan di seluruh Pidie Jaya. Setidaknya kita bisa mulai dari sekitar rumah. Hitung dulu, pasar kita sebenarnya siapa,” ujarnya saat mendampingi pelaku usaha di Kecamatan Meureudu, Kabupaten Pidie Jaya, Aceh.

Menurutnya, karena modal yang diberikan terbatas, pelaku usaha harus memiliki gambaran yang jelas. Misalnya, usaha ini bisa bertahan berapa lama? Berapa target penjualan harian yang realistis? Modal tidak boleh dianggap sebagai dana cuma-cuma, melainkan harus diputar agar menghasilkan arus kas cepat.

Tahapan Menyusun Kelayakan Bisnis

Dr. Achsania menjelaskan bahwa menyusun kelayakan usaha dimulai dari mengidentifikasi kebutuhan masyarakat pasca-bencana. Produk yang dipilih tidak harus sama dengan usaha sebelumnya, tetapi harus relevan dengan kebutuhan masyarakat saat ini, seperti sembako, air minum isi ulang, laundry darurat, warung makan sederhana, hingga jasa transportasi.

Tahapan berikutnya meliputi analisis pasar, analisis operasional dan supply, analisis sumber daya manusia (SDM), analisis pemasaran, proyeksi keuangan enam bulan, perhitungan Break Even Point (BEP) dan payback period, serta analisis risiko dan mitigasi sebelum menentukan layak atau tidaknya usaha dijalankan.

Menghitung Potensi Pasar Secara Terukur

Dalam menghitung potensi pasar, pelaku usaha diajarkan memahami konsep TAM (Total Addressable Market), SAM (Serviceable Available Market), dan SOM (Serviceable Obtainable Market). Namun dalam kondisi pasca-bencana, perhitungan harus disesuaikan dengan turunnya daya beli masyarakat. “Kita harus tahu ukuran pasar kita dan realistis berapa yang bisa diraih. Jangan hanya melihat potensi besar, tetapi hitung kemampuan dalam menjangkau pasar kita,” paparnya.

Target produksi pun disarankan bertahap. Pada bulan pertama, cukup 50 persen dari target ideal, lalu meningkat secara perlahan sesuai respons pasar.

Proyeksi Keuangan dan Manajemen Risiko

Proyeksi keuangan, sambungnya, harus disusun untuk enam bulan pertama karena periode tersebut merupakan fase paling kritis bagi usaha mikro. Namun, ia mengingatkan bahwa risiko tetap harus diantisipasi, mulai dari penurunan penjualan, kenaikan harga bahan baku, gangguan supply, hingga risiko operasional dan keuangan. Mitigasi dilakukan melalui produksi bertahap, memiliki lebih dari satu pemasok, menjaga stok minimal, serta tidak mengambil laba pada

dua bulan pertama.

Melalui pendampingan ini, pelaku usaha didorong untuk membangun bisnis secara bertahap mulai dari persiapan alat produksi, uji pasar, stabilisasi, hingga penguatan dan diversifikasi menu. “Dengan perencanaan yang matang dan strategi yang realistis, usaha mikro diharapkan tidak hanya mampu bertahan, tetapi juga tumbuh secara berkelanjutan,” pungkasnya. (*)