Jurnal Pengabdian Masyarakat Darmais (JPMD) **e-ISSN. 2963-3559**
Vol. 4 No. 2 Desember 2025 (P 181-188)

PELUANG USAHA DAN IDE BISNIS

Nahla Sani Pulungan[1], Halman Paris Ritonga[2], Nurlaila[3]
[1,2,3] Universitas Aufa Royhan di Kota Padangsidimpuan
Email: nahlasani85@gmail.com

ABSTRAK

Peluang usaha adalah situasi atau kondisi di mana terdapat kesempatan untuk memulai atau mengembangkan bisnis dengan potensi keberhasilan yang tinggi. Identifikasi peluang usaha melibatkan pemahaman pasar, analisis lingkungan, inovasi, serta penelitian dan validasi konsep. Ada banyak orang yang berhasil sukses dalam berwirausaha dengan menciptakan usaha-usaha baru atau memodifikasi usaha yang sudah ada untuk menjadi lebih menarik lagi. Dalam berwirausaha peluang dan ide bisnis merupakan satu kesatuan yang terus menerus dapat digunakan, dikembangkan dan dimanfaatkan dalam menciptakan usaha yang kreativitas. Peluang usaha adalah sesuatu yang dimulai dari ide atau hasil pemikiran bisnis dan kemudian membangun bisnis berdasarkan potensi dari konsumen. Ide bisnis adalah respon seseorang, banyak orang, atau suatu organisasi untuk memecahkan masalah yang teridentifikasi atau untuk memenuhi kebutuhan di suatu lingkungan

Kata Kunci : Identifikasi Peluang, Ide Bisnis

ABSTARCT

A business opportunity is a situation or condition in which there is an opportunity to start or develop a business with high potential for success. Identifying business opportunities involves market understanding, environmental analysis, innovation, and concept research and validation. Many people have achieved success in entrepreneurship by creating new businesses or modifying existing ones to make them more attractive. In entrepreneurship, business opportunities and ideas are a unit that can be continuously utilized, developed, and exploited to create creative businesses. A business opportunity is something that begins with an idea or business thought and then builds a business based on consumer potential. A business idea is the response of an individual, group of individuals, or an organization to solve an identified problem or meet a need in an environment.

Keywords: Identifying Business, Business Ideas

PENDAHULUAN

Ide bisnis mengacu pada keyakinan bahwa peluang bisnis itu ada, dan itu mungkin benar atau mungkin tidak. Menurut (Gunawan Wiradharma et al., 2023) melalui identifikasi peluang usaha, pengusaha dapat menemukan segmen pasar yang belum terpenuhi, menciptakan solusi inovatif untuk memenuhi kebutuhan konsumen, dan bahkan menciptakan pasar baru. Perubahan tren pasar, seperti perubahan dalam preferensi konsumen atau pola pembelian, sering kali menjadi katalisator bagi munculnya peluang bisnis baru. Kemajuan dalam teknologi juga membuka peluang baru untuk mengembangkan produk atau layanan yang lebih efisien, inovatif, atau berkelanjutan.

Di zaman modern saat ini banyak sekali terjadi pengangguran di mana-mana, seharusnya manusia semakin bisa memanfaatkan lingkungan di sekitarnya (Anwar & Harahap, 2021). Indonesia merupakan negara yang sangat kaya (Harahap, 2020) namun manusia dituntut untuk semakin kreatif, inovatif, kritis, dansemakin mandiri. Di sana manusia sangat membutuhkan pengetahuan dan ide yang kreatif yang mampu membawa peluang dalam membuka usaha bisnisnya. Oleh karena itu, banyak para wirausaha yang mulai membuka bisnis secara sederhana, secara pelan-pelan tapi pasti, tantangan dalam sebuah usaha atau bisnis itu merupakan hal yang sudah biasa bukan rahasia lagi. Sebenarnya manusia membutuhkan sebuah ide cemerlang dalam menciptakan sebuah inovasi baru bagi dirinya maupun orang banyak ketika ingin merintis sebuah usaha.Keberhasilan seorang wirausaha dapat dicapai melalui kemampuan penemuan ide dari berbagai teknik pencarian ide. Seorang wirausaha mampu mengambil keputusan dengan memilih ide bisnis terbaik dan menentukan cara terbaik untuk mengerjakan pilihan ide bisnis.Sehingga, ide usaha/bisnis yang bagus merupakan faktor penting atau bahkan merupakan persyaratan untuk memulai sebuah usaha/bisnis. Meskipun demikian, ide bisnis yang bagus biasanya tidak langsung datang kepada pengusaha, tetapi merupakan hasil dari kerjakeras dan upaya dari pengusaha untuk membangkitkan, mengidentifikasi dan mengevaluasi peluang.

Dalam mengembangkan usaha baru, pengusaha sering dihadapkan pada tantangan dan peluang yang berasal dari lingkungan bisnis yang dinamis. Pertama-tama, persaingan pasar menjadi salah satu tantangan utama yang dihadapi. Menurut (Suraya & Sulistyo, 2019) persaingan yang

ketat dari pesaing yang sudah mapan dapat membuat sulit bagi usaha baru untuk memasuki pasar dan memperoleh pangsa pasar yang signifikan. Namun, persaingan juga dapat menjadi sumber peluang, karena memaksa pengusaha untuk mengembangkan strategi diferensiasi yang inovatif dan menemukan celah pasar yang belum terpenuhi.

Selanjutnya, perubahan regulasi juga dapat menjadi tantangan bagi pengusaha baru. Perubahan dalam kebijakan pemerintah atau regulasi industri dapat memengaruhi biaya produksi, proses bisnis, atau persyaratan operasional, yang dapat mempengaruhi profitabilitas dan keselamatan bisnis. Perubahan regulasi juga dapat menciptakan peluang bagi inovasi baru atau pasar yang diatur dengan baik. Risiko ekonomi juga merupakan faktor yang perlu dipertimbangkan oleh pengusaha. Fluktuasi pasar, resesi ekonomi, atau perubahan mata uang dapat memiliki dampak negatif pada kesehatan keuangan bisnis. Namun, risiko ekonomi juga dapat menciptakan peluang bagi pengusaha yang dapat mengidentifikasi dan mengelola risiko dengan bijaksana, seperti investasi di pasar yang sedang tumbuh atau memperluas diversifikasi produk (Ernawati, 2020).

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan penulis adalah metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dapat dicapai dengan menggunakan prosedur-prosedur statistik atau dengan cara kuantifikasi lainnya. Dimana penelitian kualitatif ini menekankan pada pemahaman mengenai masalah-masalah dalam kehidupan sosial berdasarkan kondisi realitas atau natural setting yang holistis, kompleks, dan rinci, Eko Murdiyanto (2020)

PEMBAHASAN

A. Peluang Usaha

Peluang berasal dari kata bahasa Inggris yaitu opportunity yang berarti sebuah atau beberapa kesempatan yang muncul dari sebuah kejadian. Peluang usaha adalah sebuah kesempatan yang dimiliki oleh semua orang yang mempunyai jiwa kreatifitas dalam dirinya untuk memulai sebuah usaha. Menurut Solihin (2012) peluang merupakan tren positif yang berada di lingkungan eksternal perusahaan dan apabila peluang tersebutdieksploitasi oleh perusahaan maka peluang usaha tersebut berpotensi untuk menghasilkan laba

bagi perusahaan secara berkelanjutan. Menurut Mariotti (2013:147)

Peluang usaha adalah suatu potensi pasar terhadap bisnis yang dapat memenuhi kebutuhan ataupun keinginan pelanggan. Menurutnya juga, peluang usaha muncul ketika seorang pengusaha mendapat ide bisnis, mengidentifikasikan ide tersebut apakah bersifat komersial atau tidak dan kemudian jika ide tersebut bersifat menjual (komersial) akan dikembangkan menjadi suatu bagian bisnis yang diharapkan menjadi tren dikalangan publik. Berdasarkan pengertian dari peluang usaha dari beberapa ahli, maka disimpulkan bahwa peluang usaha (bisnis) merupakan sesuatu yang berasal dari pemikiran atau ide yang dapat menjadi peluang dengan melihat tren pasar atau permintaan dari konsumen yang selanjutnya dapat dikembangkan menjadi sebuah usaha.

B. Mengidentifikasi Peluang Usaha

Mengidentifikasi peluang usaha merupakan langkah kritis dalam proses pengembangan bisnis yang berhasil. Cara mengidentifikasi peluang usaha melibatkan pengamatan, analisis, dan kreativitas untuk mengenali situasi atau kondisi yang menjanjikan potensi keberhasilan dalam usaha. Berikut adalah beberapa langkah yang dapat diambil untuk mengidentifikasi peluang usaha (Syahra et al., 2019) :

1. Memahami Pasar dan Industri
   Langkah awal dalam mengidentifikasi peluang usaha adalah memahami pasar dan industri terkait. Ini melibatkan analisis pasar yang mendalam, termasuk ukuran pasar, tren konsumen, dan kebutuhan yang belum terpenuhi. Memahami dinamika industri, persaingan, dan perubahan tren teknologi juga penting untuk mengidentifikasi peluang bisnis yang potensial.
2. Observasi dan Analisis Lingkungan
   Pengamatan terhadap lingkungan sekitar, baik secara fisik maupun digital, dapat membantu mengidentifikasi peluang usaha. Hal ini meliputi memperhatikan kebutuhan atau masalah yang di masyarakat, menangkap tren baru, serta melihat perubahan regulasi atau kebijakan yang mungkin memengaruhi pasar atau industri tertentu.
3. Mengidentifikasi Kebutuhan atau Masalah yang Belum Terpenuhi
   Peluang usaha sering kali muncul dari kebutuhan atau masalah yang belum terpenuhi di masyarakat. Dengan memahami masalah atau

kebutuhan tersebut, pengusaha dapat mengembangkan solusi inovatif atau menciptakan produk atau layanan yang memenuhi kebutuhan tersebut dengan lebih baik daripada yang sudah ada.

4. Membangun Jaringan dan Kemitraan

   Berinteraksi dengan orang-orang dalam industri terkait, pelanggan potensial, atau mitra bisnis dapat membuka peluang untuk mendengar ide-ide baru atau menemukan celah pasar yang belum terpenuhi. Kolaborasi dengan pihak lain juga dapat memperluas wawasan dan sumber daya yang dapat membantu dalam mengidentifikasi peluang usaha.

5. Menggunakan Teknologi dan Analisis Data

   Pemanfaatan teknologi dan analisis data dapat menjadi alat yang sangat berguna dalam mengidentifikasi peluang usaha. Data pasar, analisis tren konsumen, dan alat analisis prediktif dapat memberikan wawasan yang berharga tentang peluang bisnis yang mungkin terlewatkan.

6. Mengembangkan Kreativitas dan Inovasi

   Kreativitas dan inovasi memainkan peran kunci dalam mengidentifikasi peluang usaha. Berpikir di luar kotak, mengeksplorasi ide-ide baru, dan menciptakan solusi yang unik dapat membuka peluang untuk mengembangkan bisnis baru atau memperluas portofolio produk atau layanan yang ada.

7. Melakukan Penelitian Pasar dan Validasi Konsep

   Sebelum melangkah lebih jauh, penting untuk melakukan penelitian pasar yang menyeluruh dan memvalidasi konsep bisnis yang diusulkan. Ini melibatkan pengumpulan data tentang minat pasar, potensi permintaan, serta penilaian atas keberlanjutan dan profitabilitas ide bisnis.

8. Mengevaluasi Risiko dan Potensi Return

   Setiap peluang usaha juga memiliki risiko yang terkait dengannya. Sebelum mengejar sebuah peluang, penting untuk melakukan evaluasi risiko yang cermat dan mempertimbangkan potensi return yang dapat diperoleh dari investasi waktu, uang, dan sumber daya lainnya. Dengan mengikuti langkah-langkah di atas, seorang pengusaha dapat lebih baik dalam mengidentifikasi peluang usaha yang potensial dan memanfaatkannya untuk memulai atau mengembangkan bisnis dengan

kesuksesan yang berkelanjutan. Penting untuk diingat bahwa proses mengidentifikasi peluang usaha membutuhkan waktu, kesabaran, dan ketekunan untuk menemukan peluang yang tepat dan merumuskannya menjadi sebuah konsep bisnis yang sukses.

C. Ide Bisnis

Ide usaha (bisnis) adalah respon seseorang, banyak orang, atau suatu organisasi untuk memecahkan masalah yang teridentifikasi atau untuk memenuhi kebutuhan di suatu lingkungan seperti pasar, masyarakat. Mencari sebuah ide bisnis yang bagus adalah langkah awal untuk mengubah keinginan dan kreatifitas pengusahamenjadi peluang usaha. Pada dasarnya ide bisnis akan menggambarkan beberapa hal diantaranya munculkan pemikiran seperti apa jenis bisnis yang ingin dijalankan, siapa target pasarnya, bagaimana strategi pemasarannya, serta pemilihan produk yang cocok untukdiproduksi.

D. Langkah Identifikasi Peluang Usaha

1. Pemetaan Kebutuhan Pasar

   Sarah melakukan riset pasar untuk mengetahui apakah ada permintaan yang tinggi untuk makanan organik yang sehat di wilayahnya. Dia juga melihat tren konsumen yang menunjukkan peningkatan minat pada gaya hidup sehat dan kesadaran akan pentingnya nutrisi berkualitas.
2. Analisis Persaingan

   Sarah mempelajari layanan pengiriman makanan yang sudah ada di daerahnya dan menilai kelemahan dan keunggulannya. Dia melihat bahwa sedikit yang menawarkan pilihan makanan organik yang sehat, memberinya kesempatan untuk membedakan bisnisnya.
3. Validasi Konsep

   Sarah mengadakan survei dan wawancara dengan penduduk setempat untuk memvalidasi konsep bisnisnya. Dia menemukan bahwa sebagian besar responden tertarik dengan ide layanan pengiriman makanan organik yang praktis dan nyaman.
4. Perencanaan Operasional

   Sarah mulai merencanakan detail operasional layanan pengiriman, termasuk sumber bahan baku organik, proses pengolahan dan penyimpanan makanan, serta sistem pengiriman yang efisien.
5. Pengembangan Branding dan Pemasaran

Sarah mengembangkan merek dan strategi pemasaran untuk menarik pelanggan potensial. Dia menggunakan media sosial, situs web, dan kampanye iklan lokal untuk meningkatkan kesadaran akan layanannya.

6. Peluncuran dan Evaluasi

   Setelah semua persiapan selesai, Sarah meluncurkan layanan pengiriman makanan organiknya. Dia terus memantau kinerja bisnisnya, mengumpulkan umpan balik dari pelanggan, dan melakukan penyesuaian sesuai kebutuhan.

Dengan memanfaatkan peluang untuk layanan pengiriman makanan organik, Sarah berhasil membangun bisnis yang sukses. Layanan pengirimannya dihargai karena kemudahan, kualitas, dan keandalannya. Dengan fokus pada kepuasan pelanggan dan kualitas produk, bisnis Sarah terus tumbuh dan berkembang dalam pasar yang kompetitif

KESIMPULAN

Peluang usaha adalah sebuah kesempatan yang dimiliki oleh semua orang yang mempunyai jiwa kreatifitas dalam dirinya untuk memulai sebuah usaha. maka disimpulkan bahwa peluang usaha/bisnis adalah sesuatu yang dimulai dari ide atau hasil pemikiran bisnis dan kemudian membangun bisnis berdasarkan potensi dari konsumen. Dengan kata lain, peluang usaha dimulai dari idebisnis yang potensial bagi pelanggan yang selanjutnya dikembangkan menjadi suatu usaha.Mencari sebuahide bisnis yang bagus adalah langkah awal untuk mengubah keinginan dan kreatifitas pengusaha menjdi peluang usaha/bisnis. Pada dasarnya ide bisnis akan menggambarkan beberapa hal. Ide bisnis dapat menentukan apa jenis bisnis anda, siapa target atau pasar,bagaiaman cara anda menjual produk atau lebih dikenal dengan strategi pemasaran, dan produk yang menjadi pilihan yaitu produk yang dirasa cocok untuk diproduksi.

DAFTAR PUSTAKA

Anwar, M., Endang Prasteyo, R., Fitri Danasari, I., & Haryati Ningsih, D. (2023). Identifikasi Peluang Usaha Pemanfaatan Limbah Tanaman Jagung (Zea Mays L) Di Kabupaten Lombok Timur. Jurnal Agri Rinjani, 1 (1).

Dina Mariana Uli Lubis. (2020). Majalah kulit politeknik ATK Yogyakarta, Vol.19, Edisi 2

Dian Rachma Fitrianti, Choirul A. Nur Afifah, 3any Sutiadiningsih, 4mauren G. Miranti. (2021). Potensi Dan Prospek Usaha Abon Ikan Gabus (Channa Striata). Jurnal Tata Boga, 10 (2301–5012).

Ernawati. (2020). Peningkatan Keahlian Identifikasi Peluang Usaha Bagi Calon Wirausaha Di Kota Kendari. Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 5 (1).

Gunawan Wiradharma, Meirani Harsasi, & Melisa Arisanty. (2023). Kewirausahaan Berbasis Digital Sebagai Upaya Pemberdayaan Dan Peningkatan Produktivitas Umkm Di Desa Lulut. Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Terbuka, 2.

Anwar, I. F., & Harahap, L. J. (2021). Pelatihan Budidaya Hidroponik Sayur Daun: Pemberdayaan Masyarakat Panyirapan Banten, Indonesia di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*, *9*(2), 136. https://doi.org/10.37064/jpm.v9i2.9134

Harahap, L. J. (2020). *Pengaruh Model Pembelajaran Cooperative Integrated Reading, Composition and Guided Inquiry (CirGi) terhadap Keterampilan Berpikir Kritis dan Penguasaan Konsep Ekosistem*. Universitas Negeri Jakarta.

Haryanto Rahardian Wahyu. (2019). Analisis Kemampuan Wirausaha dan Peluang Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha pada Kegiatan Pelaku UKM Binaan UKM CenterUniversitas Pembangunan Panca Budi Medan.

Megawati Dewi, Amalya Dinda Windari. (2018). Teori Inspirasi dan Peluang Bisnis

Murdiyanto Eko.(2020). Pnelitian Kualitatif (Teori dan Aplikasi disertai Contoh Proposal)

Naningsih Nur, Abdul Syukur. (2022). Peluang Bisnis Baru.

Oktaviana Nadia Rizky. (2020). Makalah Ide Bisnis