

Tugas KWU Sesi 12

Aldi Maulana Iqbal - 20210801222

MENYUSUN BUSINESS PLAN

Ide Bisnis

Ide bisnis ini adalah menyediakan jasa transportasi antar desa dengan menggunakan armada kendaraan seperti van atau bus. Jasa ini akan membantu masyarakat di desa yang tidak memiliki akses transportasi yang memadai untuk mengakses fasilitas atau layanan di kota terdekat.

Untuk memulai bisnis ini, kita perlu memperhitungkan beberapa hal seperti biaya operasional, jadwal keberangkatan, dan rute yang akan dilalui. Kita juga perlu membuat promosi agar masyarakat tahu bahwa kita menyediakan jasa transportasi tersebut.

Selain itu, kita juga bisa menyediakan layanan tambahan seperti makanan atau minuman serta layanan penjemputan di lokasi penjemputan yang telah disepakati. Kita juga bisa menyediakan layanan booking online agar lebih mudah bagi pelanggan.

Dengan menyediakan jasa transportasi antar desa, kita bisa membantu masyarakat yang tidak memiliki akses transportasi yang memadai untuk mengakses fasilitas atau layanan di kota terdekat.

Ringkasan Eksekutif

A. Latar Belakang

Latar belakang bisnis penyediaan jasa transportasi antar desa muncul karena kebutuhan masyarakat akan akses transportasi yang lebih mudah dan terjangkau. Di daerah pedesaan, terkadang masih sulit dijumpai transportasi umum yang bisa diakses oleh masyarakat. Hal ini membuat masyarakat terpaksa menggunakan kendaraan pribadi atau mengeluarkan biaya lebih untuk menggunakan jasa transportasi swasta.

Dengan adanya penyediaan jasa transportasi antar desa, diharapkan masyarakat dapat mengakses transportasi yang lebih terjangkau dan mudah diakses, sehingga dapat mempermudah mobilitas masyarakat dan meningkatkan konektivitas antar desa. Selain itu, dengan adanya jasa transportasi antar desa ini diharapkan dapat mengurangi tingkat kemacetan di jalan dan mengurangi polusi udara akibat peningkatan jumlah kendaraan pribadi di daerah pedesaan.

B. Penggagas Bisnis

Di zaman yang serba modern ini, kebutuhan akan transportasi antar desa semakin meningkat. Banyak masyarakat yang tinggal di desa ingin memiliki akses transportasi yang mudah dan terjangkau. Penyediaan jasa transportasi antar desa ini bisa dilakukan dengan menggunakan kendaraan umum seperti van atau bus. Bisnis ini cocok untuk dijalankan di daerah pedesaan yang memiliki jumlah penduduk cukup banyak dan memiliki akses jalan yang baik.

Salah satu hal yang perlu diperhatikan dalam menjalankan bisnis ini adalah memastikan kendaraan yang digunakan sudah memenuhi standar keamanan yang ditetapkan. Selain itu, jasa transportasi ini juga harus memiliki jadwal yang teratur agar masyarakat bisa merencanakan perjalanannya dengan baik.

C. Pasar Yang Menjadi Sasaran

Penduduk desa yang membutuhkan jasa transportasi untuk keperluan sehari-hari seperti kegiatan sekolah, bekerja, atau berkunjung ke tempat lain. Jasa transportasi antar desa juga bisa menjadi solusi bagi penduduk desa yang tidak memiliki akses transportasi pribadi seperti mobil atau motor.

D. Pengelolaan Bisnis

Untuk mengelola bisnis ini, ada beberapa langkah yang harus dilakukan, yaitu:

1. Persiapan modal: Bisnis ini membutuhkan modal yang cukup besar, terutama untuk pembelian kendaraan transportasi. Sebaiknya mencari tahu terlebih dahulu harga kendaraan yang sesuai dengan kebutuhan dan menyiapkan modal sebesar mungkin untuk membelinya.
2. Pemasaran: Bisnis ini harus memiliki strategi pemasaran yang tepat agar dapat menarik perhatian masyarakat di desa tersebut. Hal ini bisa dilakukan dengan menyebarkan brosur, membuat iklan di media sosial, atau menggunakan alat promosi lainnya.
3. Mencari sumber daya manusia: Bisnis ini membutuhkan tenaga kerja yang terampil dan profesional untuk mengelola layanan transportasi. Carilah karyawan yang memiliki pengalaman dalam bidang transportasi dan memiliki sikap yang ramah kepada pelanggan.
4. Membuat sistem administrasi yang terorganisir: Bisnis ini harus memiliki sistem administrasi yang terorganisir agar dapat mengelola keuangan dan pelayanan dengan baik. Buatlah dokumen-dokumen yang diperlukan seperti surat perintah kerja, surat perintah bayar, dan laporan keuangan.
5. Mengembangkan layanan: Selalu terus berinovasi dan mengembangkan layanan yang disediakan agar tetap dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan. Buatlah jadwal rutin untuk menjemput dan mengantarkan pelanggan, serta tawarkan layanan tambahan seperti menyediakan barang-barang keperluan pelanggan saat perjalanan.

E. Kelayakan Proyek Secara Finansial

Untuk menentukan kelayakan proyek secara finansial, perlu dilakukan analisis terhadap biaya yang akan dikeluarkan untuk penyediaan jasa transportasi antar desa ini. Analisis tersebut antara lain:

1. Biaya operasional: terdiri dari biaya bahan bakar, biaya perawatan kendaraan, biaya gaji karyawan, biaya administrasi, dll.
2. Biaya pemasaran: terdiri dari biaya promosi dan biaya pembuatan brosur atau website.
3. Biaya modal: terdiri dari biaya pembelian kendaraan, biaya peralatan lain yang dibutuhkan, biaya pembuatan infrastruktur, dll.

Setelah menghitung total biaya yang akan dikeluarkan untuk proyek ini, maka perlu dilihat apakah pendapatan yang akan diperoleh dari proyek ini cukup untuk menutupi biaya tersebut. Jika pendapatan yang diperoleh lebih besar dari biaya yang dikeluarkan, maka proyek tersebut dapat dikatakan layak secara finansial. Namun jika pendapatan

yang diperoleh kurang dari biaya yang dikeluarkan, maka proyek tersebut harus dipertimbangkan kembali untuk dilakukan atau tidak.

F. Kelayakan Proyek Secara Umum

Secara umum, proyek penyediaan jasa transportasi antar desa dapat dikatakan layak untuk dilakukan jika memenuhi beberapa kriteria sebagai berikut:

1. Kebutuhan transportasi antar desa di daerah tersebut cukup tinggi, terutama bagi masyarakat yang tinggal di desa-desa yang tidak terhubung dengan jaringan transportasi publik yang memadai.
2. Ada kemampuan finansial untuk mengelola dan mengelola proyek ini, terutama untuk membeli kendaraan, membayar biaya operasional, dan mengelola keuangan perusahaan dengan baik.
3. Adanya pasar yang potensial untuk menggunakan jasa transportasi antar desa, seperti komunitas desa, perusahaan pertanian, dan perusahaan kecil lainnya yang membutuhkan transportasi untuk mengirim barang atau orang dari satu desa ke desa lainnya.
4. Ada kemampuan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dengan baik, termasuk menyediakan fasilitas yang nyaman dan aman bagi pengguna jasa.
5. Adanya kebijakan yang mendukung proyek ini, terutama dari pemerintah daerah dan otoritas transportasi setempat.

Secara keseluruhan, proyek penyediaan jasa transportasi antar desa dapat menjadi layak untuk dilakukan jika memenuhi kriteria di atas, serta memperhitungkan faktor-faktor seperti kondisi ekonomi dan keuangan, serta kebijakan yang berlaku di daerah tersebut.

Deskripsi Bisnis

Jasa transportasi antar desa adalah bisnis yang menyediakan layanan pengangkutan penumpang dari satu desa ke desa lain dengan menggunakan armada kendaraan seperti van atau bus. Bisnis ini bisa menjadi pilihan yang tepat bagi masyarakat yang tinggal di daerah pedesaan yang tidak terhubung dengan jaringan transportasi umum yang baik, atau bagi mereka yang ingin mengelilingi daerah pedesaan untuk tujuan wisata atau kegiatan lainnya.

Untuk memulai bisnis ini, Kita perlu memiliki armada kendaraan yang sesuai, seperti van atau bus yang memiliki kapasitas penumpang yang cukup. Kita juga perlu memiliki izin operasi dan lisensi yang diperlukan untuk mengoperasikan bisnis transportasi, serta harus memenuhi persyaratan keamanan dan keselamatan yang ditetapkan oleh pemerintah.

Untuk menarik pelanggan, maka perlu untuk mempromosikan bisnis di daerah yang akan dituju, baik melalui media sosial, iklan cetak atau spanduk, atau dengan bergabung dengan komunitas lokal atau kelompok wisata. Anda juga bisa menawarkan harga yang kompetitif dan layanan yang baik kepada pelanggan, seperti penjemputan dan pengantaran penumpang ke lokasi yang diinginkan atau pilihan rute yang fleksibel.

Strategi Pemasaran

1. Menggunakan media sosial dan platform digital untuk promosi dan pemesanan tiket. Ini akan memudahkan pelanggan untuk mencari informasi tentang jadwal keberangkatan, harga tiket, dan mengajukan pemesanan secara online.
2. Membangun kerjasama dengan penyedia paket wisata atau perusahaan travel untuk menawarkan jasa transportasi ke destinasi wisata populer. Ini akan meningkatkan visibilitas dan menarik pelanggan yang tertarik untuk mengunjungi destinasi tersebut.
3. Menyediakan layanan pick-up dan drop-off di tempat-tempat yang strategis, seperti stasiun kereta atau bandara, untuk memudahkan pelanggan yang datang dari luar kota.
4. Menawarkan harga tiket yang kompetitif dan memberikan diskon untuk pelanggan reguler atau kelompok besar.
5. Menjalinkan kerjasama dengan perusahaan atau instansi lokal untuk menyediakan jasa transportasi ke acara-acara besar atau pertemuan rutin.
6. Menyediakan layanan terjemahan bagi pelanggan yang tidak berbahasa Indonesia, sehingga mereka tidak merasa kesulitan saat menggunakan jasa transportasi.
7. Mengadakan aksi promosi di pasar atau tempat-tempat lain yang sesuai untuk menarik perhatian masyarakat dan meningkatkan brand awareness.

Analisis Persaingan

Pada jasa transportasi antar desa dengan menggunakan armada van atau bus, persaingan dapat terjadi antara beberapa pemain di pasar. Berikut adalah beberapa faktor yang dapat mempengaruhi persaingan dalam industri ini:

1. Kualitas layanan: Pemain yang menyediakan layanan transportasi dengan kualitas tinggi cenderung lebih diminati oleh pelanggan. Hal ini termasuk kepatasan dan keamanan dari pengemudi, kondisi armada yang terawat, serta fasilitas yang disediakan selama perjalanan.
2. Harga: Pemain yang menyediakan layanan transportasi dengan harga lebih murah dapat menjadi lebih kompetitif dibandingkan dengan pemain lain. Namun, harga yang terlalu rendah juga dapat mengurangi keuntungan yang diperoleh oleh pemain tersebut.
3. Ketersediaan armada: Pemain yang memiliki armada yang cukup banyak dan tersebar di berbagai lokasi dapat lebih mudah menangani permintaan pelanggan dibandingkan dengan pemain yang memiliki armada terbatas.
4. Jaringan distribusi: Pemain yang memiliki jaringan distribusi yang luas dapat lebih mudah menyebarkan informasi tentang layanan transportasinya kepada pelanggan potensial.
5. Reputasi: Pemain yang memiliki reputasi yang baik dapat lebih mudah menarik pelanggan dibandingkan dengan pemain yang memiliki reputasi yang buruk.

6. Keunikan layanan: Pemain yang menyediakan layanan transportasi dengan fitur atau keunikan tersendiri dapat lebih menarik pelanggan dibandingkan dengan pemain yang tidak memiliki keunikan tersebut.

Rencana Desain dan Pengembangan

Rencana Desain:

1. Identifikasi kebutuhan transportasi antar desa: melakukan survei terhadap kebutuhan transportasi antar desa, termasuk jumlah kepala keluarga, jumlah penduduk, jumlah desa yang akan dihubungkan, dan jarak tempuh antar desa.
2. Pemilihan armada kendaraan: memilih armada kendaraan yang sesuai dengan kebutuhan transportasi antar desa, seperti van atau bus dengan kapasitas yang cukup besar untuk mengangkut banyak penumpang.
3. Perancangan rute: menentukan rute yang akan dilalui armada kendaraan, termasuk jumlah tiket yang akan dijual, harga tiket, dan jadwal keberangkatan.
4. Sistem pembayaran: menentukan sistem pembayaran yang akan digunakan, seperti pembayaran tunai atau dengan menggunakan kartu debit atau kredit.
5. Penyediaan fasilitas: menyediakan fasilitas yang diperlukan oleh penumpang selama perjalanan, seperti toilet, air mineral, dan snack.

Rencana Pengembangan:

1. Peningkatan kualitas layanan: melakukan peningkatan kualitas layanan dengan menyediakan armada kendaraan yang nyaman dan bersih, serta pelatihan kepada karyawan untuk memberikan layanan yang ramah kepada penumpang.
2. Pemasaran: melakukan promosi dan pemasaran secara efektif untuk meningkatkan penjualan tiket dan menarik minat penumpang.
3. Peningkatan jumlah armada: menambah jumlah armada kendaraan sesuai dengan kebutuhan transportasi yang terus meningkat.
4. Pengembangan jaringan: mengembangkan jaringan transportasi dengan menambah jumlah desa yang terhubung dengan layanan transportasi antar desa.
5. Penyediaan layanan tambahan: menyediakan layanan tambahan seperti penyewaan bus untuk acara khusus atau perjalanan wisata.

Rencana Operasi dan Manajemen

1. Penentuan rute: Pertama-tama, perlu ditentukan rute yang akan dilalui oleh armada kendaraan. Rute tersebut harus memperhitungkan kebutuhan transportasi masyarakat di desa-desa yang akan dilalui, serta kemampuan armada kendaraan dalam mencapai lokasi tersebut.
2. Pemesanan tiket: Pengguna jasa transportasi dapat melakukan pemesanan tiket melalui telepon, website, atau aplikasi pemesanan online. Pemesanan tiket harus

dilakukan sebelum keberangkatan agar armada kendaraan dapat dijadwalkan sesuai dengan kebutuhan pengguna jasa.

3. Penjemputan penumpang: Armada kendaraan akan menjemput penumpang di lokasi yang telah ditentukan sebelumnya, sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan.
4. Perjalanan: Selama perjalanan, armada kendaraan akan memastikan kenyamanan dan keamanan penumpang dengan cara mematuhi aturan lalu lintas yang berlaku, serta memberikan layanan makanan dan minuman sesuai dengan kebutuhan penumpang.
5. Penurunan penumpang: Armada kendaraan akan menurunkan penumpang di lokasi tujuan sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan sebelumnya.
6. Pemeliharaan armada kendaraan: Armada kendaraan harus dilakukan pemeliharaan rutin agar tetap dalam kondisi yang baik dan siap digunakan setiap saat. Pemeliharaan tersebut meliputi perawatan mesin, ban, dan seluruh bagian lainnya sesuai dengan kebutuhan.
7. Manajemen: Seluruh kegiatan operasi transportasi harus terorganisir dengan baik, mulai dari pemesanan tiket hingga penurunan penumpang. Manajemen tersebut harus meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan untuk memastikan kelancaran operasi transportasi.

Analisis Rencana Keuangan

Pada jasa transportasi antar desa dengan menggunakan armada kendaraan seperti van atau bus, terdapat beberapa aspek yang perlu dipertimbangkan dalam perencanaan keuangan.

1. Modal awal Modal awal merupakan dana yang diperlukan untuk membeli kendaraan yang akan digunakan. Modal ini harus dihitung dengan cermat agar tidak terjadi kelebihan atau kekurangan dana.
2. Biaya operasional Biaya operasional merupakan biaya yang harus dikeluarkan untuk menjalankan jasa transportasi. Biaya ini terdiri dari biaya bahan bakar, biaya perawatan kendaraan, biaya gaji supir, dan biaya administrasi.
3. Pendapatan Pendapatan merupakan uang yang diperoleh dari penjualan tiket kepada pelanggan. Pendapatan harus dihitung dengan cermat agar jasa transportasi dapat terlaksana secara efektif dan efisien.
4. Analisis Break Even Point (BEP) Break Even Point (BEP) merupakan titik dimana pendapatan sama dengan biaya. Dengan mengetahui BEP, dapat diketahui berapa banyak tiket yang harus terjual agar jasa transportasi dapat terlaksana secara profit.
5. Analisis Ratio Keuangan Analisis ratio keuangan merupakan analisis yang menggunakan rasio keuangan untuk mengetahui kondisi keuangan perusahaan. Rasio keuangan yang harus diperhatikan pada jasa transportasi antar desa adalah rasio likuiditas, rasio solvabilitas, dan rasio rentabilitas.

Kesimpulan

Ide bisnis ini adalah menyediakan jasa transportasi antar desa menggunakan armada van atau bus untuk membantu masyarakat di desa yang tidak memiliki akses transportasi yang memadai. Bisnis ini diharapkan dapat mempermudah mobilitas masyarakat di desa, mengurangi tingkat kemacetan dan polusi udara, serta meningkatkan konektivitas antar desa. Pasar yang menjadi sasaran adalah penduduk desa yang membutuhkan jasa transportasi untuk keperluan sehari-hari dan perjalanan ke kota terdekat. Bisnis ini dapat menyediakan layanan tambahan seperti makanan dan minuman, layanan penjemputan, serta booking online.

Bisnis ini menggunakan strategi pemasaran yang terfokus pada promosi dan pemesanan tiket melalui media sosial dan platform digital, kerjasama dengan penyedia paket wisata dan perusahaan travel, serta menyediakan layanan pick-up dan drop-off di tempat-tempat strategis. Bisnis ini juga menawarkan harga tiket yang kompetitif, kerjasama dengan perusahaan atau instansi lokal, dan layanan terjemahan bagi pelanggan yang tidak berbahasa Indonesia. Bisnis juga mengadakan aksi promosi di pasar atau tempat-tempat lain untuk meningkatkan brand awareness.

Bisnis ini akan melakukan identifikasi kebutuhan transportasi, memilih armada kendaraan yang sesuai, menentukan rute, sistem pembayaran, dan penyediaan fasilitas untuk memudahkan perjalanan penumpang. Rencana pengembangan bisnis ini akan terfokus pada peningkatan kualitas layanan, promosi dan pemasaran, peningkatan jumlah armada, pengembangan jaringan, dan penyediaan layanan tambahan untuk meningkatkan daya tarik dan pelayanan yang diberikan kepada penumpang.

Bisnis ini menyediakan layanan transportasi untuk masyarakat di desa-desa dengan memperhitungkan kebutuhan transportasi dan kemampuan armada kendaraan. Pengguna jasa dapat melakukan pemesanan tiket melalui telepon, website, atau aplikasi pemesanan online. Armada kendaraan akan menjemput dan menurunkan penumpang sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan sebelumnya. Selama perjalanan, armada kendaraan akan memastikan kenyamanan dan keamanan penumpang dengan cara mematuhi aturan lalu lintas yang berlaku dan memberikan layanan makanan dan minuman sesuai dengan kebutuhan penumpang. Pemeliharaan armada kendaraan juga harus dilakukan rutin agar tetap dalam kondisi yang baik dan siap digunakan setiap saat. Manajemen kegiatan operasi transportasi harus terorganisir dengan baik untuk memastikan kelancaran operasi transportasi.

Dalam bisnis ini, perencanaan keuangan yang perlu dipertimbangkan adalah modal awal, biaya operasional, pendapatan, analisis Break Even Point (BEP), dan analisis ratio keuangan. Modal awal merupakan dana yang diperlukan untuk membeli kendaraan, sementara biaya operasional terdiri dari biaya bahan bakar, biaya perawatan kendaraan, biaya gaji supir, dan biaya administrasi. Pendapatan diperoleh dari penjualan tiket kepada pelanggan, dan analisis Break Even Point (BEP) akan menunjukkan berapa banyak tiket yang harus terjual agar jasa transportasi tersebut dapat dijalankan secara profit. Analisis ratio keuangan meliputi rasio likuiditas, rasio solvabilitas, dan rasio rentabilitas yang harus diperhatikan untuk mengetahui kondisi keuangan perusahaan.