

ANALISA KELAYAKAN BISNIS

Nama Kelompok : V (5)

1. Ngakan Made Wisnu Mahesa Adnyana (2115354015)
2. Kadek Dwiwana Pernanda (2115354051)
3. Rafi Faridz Utomo (2115354043)

Nama Usaha : Penjualan Beras

Jenis Usaha : Produksi

Alamat Representatif : Tabanan, Penebel, Tengkudak

Kontak Person :

Whatsapp : 082147390668

Insagram : beraspujasera.bali

Email : pujasera.bali@gmail.com

1. PENDAHULUAN

a) Latar Belakang

Pada kesempatan kali ini, kami selaku pembisnis starup memiliki banyak sekali rencana untuk membuat sebuah usaha, selain itu juga kami selaku pembisnis memiliki sebuah usaha yang dinamakan Pujas Beras yang dimana memang kami sudah memikirkan semua aspek-aspek dalam aspek ekonomi hingga alat, dikarenakan memang beras merupakan salah satu bahan makan pokok dari sebuah negara, yang dimana memang negara Indonesia merupakan negara yang memiliki beras yang penting dan memiliki permintaan yang stabil. Dilain sisi juga kami mengambil kesempatan tersebut sebagai distributor beras hingga kemasan beras. Dikarenakan memang benar bahwasanya negara kami merupakan negara yang memiliki permintaan yang tinggi, maka dari itu juga kami sudah memikirkan

potensi keuntungan, pasar yang besar, serta fleksibilitas dalam produk. Meskipun membuka usaha beras memiliki potensi yang menarik, penting untuk melakukan riset pasar yang komprehensif dan perencanaan bisnis yang matang sebelum memulai usaha. Kami juga perlu mempertimbangkan aspek-aspek seperti modal awal, lokasi, persaingan, pemasok beras, manajemen stok, dan strategi pemasaran untuk mencapai kesuksesan dalam usaha beras

b) Tujuan

Penjualan beras Pujasera memiliki tujuan yaitu meningkatkan pendapatan melalui peningkatan volume penjualan dan margin keuntungan. Dengan mengembangkan strategi penjualan yang efektif, tujuan ini dapat tercapai dengan memperluas pangsa pasar dan menarik lebih banyak pelanggan. Dengan adanya pujasera yang bertujuan memasarkan beras di kawasan kampus jimbaran, yang dimana pada kawasan tersebut masih belum terjamah oleh penjualan beras yang murah sekalipun. Dalam proposal ini, kita akan fokus pada menyediakan berbagai jenis beras dengan kualitas yang baik, menciptakan merek yang dapat dipercaya, dan memberikan layanan pelanggan yang ramah dan responsif.

- Kami akan membangun kemitraan dengan petani lokal untuk memperoleh pasokan beras berkualitas dengan harga yang terjangkau.
- Kami akan membuka toko beras di lokasi strategis yaitu daerah kampus di jimbaran, terutama di daerah yang memiliki akses terbatas terhadap beras berkualitas.
- Kami akan menggunakan media sosial, situs web, dan brosur untuk menyebarkan informasi tentang keunggulan beras berkualitas dan cara membedakan beras berkualitas dari yang tidak berkualitas.
- Kami menjamin keaslian dan kualitas beras yang dijual melalui uji laboratorium dan sertifikasi berkualitas yang sah.
- Kami menyediakan pelayanan pelanggan yang baik, termasuk pengiriman tepat waktu dan respon yang cepat terhadap keluhan atau pertanyaan konsumen.
- Kami meningkatkan visibilitas produk melalui strategi pemasaran yang efektif, termasuk iklan dalam media lokal dan online.

- Kami menawarkan diskon atau promosi khusus untuk memikat konsumen baru dan mempertahankan pelanggan yang ada

c) Profil Usaha

- Latar Belakang
 - a. Kurangnya penjualan beras di area kampus Jimbaran
 - b. Ukuran beras kurang beragam khususnya ukuran yang kecil yang diberuntukan oleh mahasiswa
- Tujuan Usaha
 - a. Mempermudah anak kos/kontrak dalam memenuhi makanan pokok berupa Beras.
 - b. Menyediakan beras dengan berbagai ukuran dan harga yang pastinya sesuai dengan kemampuan dan keperluan mahasiswa.

2. ANALISA SWOT

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (Strengths) dan peluang (Opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (Weaknesses) dan ancaman (Threats). Berdasarkan uraian mengenai Analisa SWOT, bisnis beras Pujasera belum memiliki strategi dalam memasarkan produk, oleh karena itu penting halnya kami melakukan Analisa SWOT mengenai bisnis kami, berikut Analisa SWOT yang telah kami lakukan:

Strenghts/Kekuatan	Oppurtunities/Peluang
1) Untuk Lokasi kami mengambil Lokasi di daerah Politeknik Negeri Bali 2) Memiliki alat-alat yang sudah memenuhi di Desa Tengkidak, Tabanan 3) Memiliki tim dengan keterampilan manajemen yang hampir mumpuni	1) Peningkatan permintaan beras yang berkualitas dan harga murah 2) Menjalin kemitraan dengan Lembaga amala tau program pangan untuk memasok beras berkualitas kepada kelompok/orang yang membutuhkan. 3) E-commerce dan pemasaran online dengan memanfaatkan

	media sosial untuk menjangkau konsemen lebih luas
Weakness/Kelemahan <ol style="list-style-type: none"> 1) Perlunya pembelajaran mengenai keterampilan manajemen agar mumpuni 2) Kurangnya reputasi dari bisnis ini 3) Bisnis yang belum terlalu stabil 4) Beberapa pekerjaan masih perlu menggunakan tenaga manusia 	Threats/Ancaman <ol style="list-style-type: none"> 1) Persaingan dengan ritel modern seperti supermarket dan ritel tradisional seperti pasar, warung, dsb. 2) Perubahan pola konsumsi yang dapat mengurangi permintaan terhadap beras 3) Perubahan kebijakan pemerintah terkait perdagangan beras atau harga yang dapat mempengaruhi keuntungan.

3. ASPEK – ASPEK ANALISA USAHA

a. Aspek Ekonomi & Budaya

Usaha Beras Pujasera akan dibuka di lingkungan Tengkidak, Penebel, Tabanan. Lokasi tersebut merupakan lokasi terbuka yang tentunya tidak akan berdampak buruk bagi lingkungan. Demikian juga bagi adat istiadat, mengingat beras merupakan makanan pokok yang pastinya tidak akan mengganggu pihak lain.

b. Aspek Legalitas atau Hukum

Untuk izin usaha, kami membuka bisnis beras sudah menyertai izin yang harus dilakukan, baik itu izin lokasi usaha maupun izin badan usaha.

c. Aspek Manajemen

Usaha beras pujasera akan dibangun mulai dari penentuan lokasi, pencarian supplier berkualitas dan kemudian proses pengembangan bisnis ini akan dilakukan dengan cara melakukan beberapa kegiatan positif berupa pembagian sembako gratis untuk meningkatkan minat konsumen terhadap beras kami.

d. Aspek Pasar dan Pemasaran

Usaha beras pujasera akan melakukan pemasaran di seputar kampus dan kami akan menargetkan anak-anak kos yang pastinya sangat membutuhkan beras dengan ukuran

sedang/kecil yang sesuai dengan budget mereka. Kami juga akan menyertakan layanan antar gratis untuk pembelian pertama beras pujasera.

e. Aspek Keuangan

- Anggaran Biaya Usaha Modal Investasi

Modal Investasi	
Biaya Perizinan	
Izin Lokasi Usaha	Rp. 5.000.000
Izin Badan Usaha	Rp. 1.500.000
Biaya Investasi Tetap	
Lokasi Usaha	Rp. 2.000.000
Renovasi	Rp. 1.500.000
Peralatan	Rp. 80.000.000
Fasilitas	Rp. 30.000.000
Lain-Lain	Rp. 5.000.000
Total Modal Investasi	Rp. 125.000.000

- Rencana Anggaran Biaya Usaha Modal Kerja

Modal Kerja	
Biaya Tetap	
Biaya Gaji	
Karyawan Tetap	Rp 2,000,000
karyawan Paruh Waktu	Rp 200,000
Total Biaya Gaji	Rp 2,200,000
Biaya Bahan	
Bahan Baku	Rp 15,000,000
Total Biaya Bahan	Rp 15,000,000
Biaya Umum	
Rekening Listrik	Rp 1,000,000
Rekening Air	Rp 500,000
Kebutuhan Internet	Rp 300,000
Rekening Telepon	Rp 100,000
Uang Kebersihan	Rp 20,000
Uang Keamanan	Rp 50,000
Biaya Bahan Bakar	Rp 1,000,000
Biaya Transportasi	Rp 2,000,000
Total Biaya Umum	Rp 4,970,000
Biaya Variabel	
Cadangan Dana Harian	Rp 200,000
Cadangan Biaya Tidak Terduga	Rp 50,000,000
Total Biaya Variabel	Rp 50,200,000
Total Modal Kerja	Rp 142,540,000

- Rencana Anggaran Biaya Usaha Modal Pemasaran

Modal pemasaran				
produk, price, place	volume	biaya		total
Uji coba produk	10	Rp	20.000,00	Rp 200.000,00
Pembagian sampel	10	Rp	10.000,00	Rp 100.000,00
Pemberian diskon	10	Rp	5.000,00	Rp 50.000,00
Pemberian bonus	10	Rp	5.000,00	Rp 50.000,00
Paket hemat	5	Rp	10.000,00	Rp 50.000,00
Lain-lain	20	Rp	20.000,00	Rp 400.000,00
Total Biaya	Rp			850.000,00
Promotion				
Pembuatan alat promosi	2	Rp	100.000,00	Rp 200.000,00
Beriklan di media	1	Rp	500.000,00	Rp 500.000,00
Promo online	1	Rp	500.000,00	Rp 500.000,00
Web dan blog promosi	1	Rp	600.000,00	Rp 600.000,00
Tenaga sales	3	Rp	300.000,00	Rp 900.000,00
Dropship dan reseller	3	Rp	200.000,00	Rp 600.000,00
Total biaya	Rp			3.300.000,00
Total modal pemasaran	Rp			4.150.000,00

4. KESIMPULAN

Bisnis penjualan beras memiliki potensi untuk berhasil dan berkembang jika kami lakukan dengan strategi yang tepat. Kelebihan seperti pasokan beras berkualitas, lokasi yang strategis, kesadaran merek, dan kemitraan yang kuat menjadi landasan yang baik untuk menghadapi persaingan yang ada. Namun, bisnis ini juga perlu mengatasi kelemahan seperti persaingan yang ketat dan keterbatasan sumber daya dengan merancang strategi pemasaran yang efektif dan mencari peluang kolaborasi dengan Lembaga amal.