

RINGKASAN

Bisnis ini dimiliki oleh perorangan, bisnis ini dikelola secara profesional yang sudah berpengalaman dibidang dagang. Dengan semangat dan tekad yang saya miliki maka saya berkeyakinan bahwa usaha pengepul sayuran ini saya beri nama “Agen Sayuran Benny” usaha ini adalah usaha yang sudah berjalan selama 3 tahun, dengan keahlian dibidang perdagangan yang saya miliki dan keahlian dalam menjaring mitra bisnis memudahkan usaha ini tetap berjalan sampai dengan sekarang, dan bisa memuaskan petani penjual sayur dan pada agen yang membeli sayuran kepada saya.

Agen Sayuran Benny merupakan nama yang saya ambil dan menjadi brand merek saya, agar para konsumen dapat mengetahui usaha agen yang saya kelola, Agen Sayuran Benny memberikan fasilitas kepada para petani yang benar-benar ingin mengembangkan usahanya dibidang pertanian. Kepercayaan kepada para petani dan para agen besar adalah kunci sukses bagi usaha saya selama ini.

1. Analisa Ekonomi

1.1 Ide Usaha

Perkembangan industri makanan yang pesat menyebabkan manusia saat ini senang mengkonsumsi makanan yang cepat saji, apabila hal tersebut tetap terjadi maka manusia akan diserang berbagai penyakit akibat mengkonsumsi banyak makanan cepat saji, tetapi beberapa tahun yang lalu sudah banyak manusia yang menyadari bahwa makan cepat saji tidak baik untuk kesehatan tubuh, maka dari itu sekarang banyak yang menawarkan makanan-makanan yang mengandung sayuran hijau yang kandungannya sangat baik bagi tubuh manusia.

Dengan melihat analisa diatas, “Agen Sayuran Benny” mencoba menawarkan kepada semua konsumen untuk berperilaku hidup sehat, dengan memakan makanan yang banyak mengandung zat yang baik untuk tubuh, dengan itu Agen Sayuran Benny menjual banyak sayuran yang sudah dikumpulkan dari petani untuk di pasarkan di wilayah sekitar Agen Sayuran Benny berada atau di pasarkan melalui agen-agen yang lebih besar.

Proposala PMW

1.1.1 Target Pasar

Agen Sayuran Benny membidik pasar disemua kalangan baik semua masyarakat dan para Agen Sayuran yang lebih besar dari Agen Sayuran Benny, bekerja sama dengan agen yang lebih besar akan memperluas pasar yang dimiliki oleh Agen Sayuran Benny. Hubungan yang baik antar agen akan memudahkan dalam memasarkan sayuran yang sudah ditampung oleh Agen Sayuran Benny.

1.2 Analisis Permintaan

Dengan merujuk target pasar yang telah disebutkan diatas, kali dapat mengklasifikasikan konsumen potensial yang akan membeli sayuran yang disediakan oleh Agen Sayuran Benny di antanya sebagai berikut :

- Remaja
- Masyarakat sekitar Agen Sayuran Benny
- Agen-Agen Sayuran yang lebih besar

1.2.2 Analisa permintaan yang akan datang

Dengan perkiraan pertumbuhan penduduk di wilayah Kecamatan Punggur sebesar 2%, maka dapat diperkirakan permintaan produk akan sayuran akan Agen Sayuran Benny pada tiga tahun ke depan.

Tabel 1

Tahun	Pembeli potensial	Harga normal per kilogram	Perkiraan permintaan yang akan datang
Tahun I	10.000	2.000	10.000.000
Tahun II	10.200	2.000	20.400.000
Tahun III	10.404	2.000	20.808.000

1.2.3 Mengapa permintaan terus meningkat

Di lihat dari perkembangan wilayah Kecamatan Punggur, dapat diperkirakan dalam tiga tahun ke depan akan pertumbuhan sarana pendidikan memberikan hubungan yang lurus dengan tempat usaha Agen Sayuran Benny, karena semakin manusia pintar maka dia

akan mengerti bagaimana hidup sehat dan memerlukan sayuran untuk itu.

1.2.4 Analisis pesaing

Berdasarkan pengamatan selama ini di lapangan, ada beberapa pesaing yang mempunyai program yang serupa. Namun saya menganggap ini bukan suatu halangan bagi Agen Sayuran Benny melainkan sebagai partner yang bisa saling membantu apabila terjadi kesusahan dalam memasarkan sayuran yang di miliki, pesaing jangan di anggap sebagai lawan, tetapi merangkul agar usaha kita dapat semakin besar lagi.

1.2.5 Agen lokal

Untuk wilayah Kecamatan Punggur sendiri usaha yang sejenis dengan Agen Sayuran Benny, berdasarkan pengamatan langsung ke lapangan, kami menemukan beberapa kompetitor yang tingkatannya sama dengan Agen Sayuran Benny yang menguasai pasar lokal di sekitar Kecamatan Punggur, antara lain :

Tabel 2

Nama Agen Sayuran	Lokasi
Agen Sayuran Entin	Desa Astomulyo
Agen Sayuran Bambang	Desa Astomulyo
Agen Sayuran Suliah	Desa Astomulyo

2. Pasar

2.1 Strategi Produk

Untuk produk yang saya tawarkan kepada konsumen merupakan produk sayuran yang umum dikonsumsi oleh masyarakat dan menjadi kebutuhan utama. Konsumen dapat membeli produk sayuran sesuai dengan pascapanan dan selera masing-masing dari konsumen tersebut. Karena produk sayuran yang kami jual merupakan produk yang mempunyai banyak pilihan sayur, tergantung pada permintaan dari masyarakat dan agen yang lebih besar, yang mengutamakan kepuasan para konsumen.

2.2 Strategi Promosi

Dalam rangka mempertahankan keberhasilan yang telah dimiliki selama ini, Agen Sayuran Benny akan menggunakan sarana promosi dari mulut ke mulut dan dengan memperkenalkan diri kepada agen-agen yang lebih besar melalui sarana handphone.

2.3 Strategi Harga

Dalam membuat strategi harga, Agen Sayuran Benny menetapkan harga yang bersaing dengan agen lainnya untuk mendapatkan produk sayuran dari petani atau dalam memasarkan kepada para agen yang lebih besar, yaitu dengan memberikan harga yang rasional kepada para petani dan para agen.

3. Operasional

3.1 Uraian Usaha

Dengan terget pemasaran masyarakat umum, Agen Sayuran Benny menawarkan suasana baru dalam dalam perdagangan sayuran, dengan cara memberi modal kepada para petani untuk menanam sayuran dan hasil petani tersebut akan di jual kepada Agen Sayuran Benny. Hal tersebut dapat memberikan kemudahan bagi para petani yang kurang modal atau tidak mempunyai modal untuk mengembangkan usaha pertaniannya tersebut, tetapi perbedaannya dengan agen sayuran yang lainnya adalah pemberian modal tersebut tidak berbunga, dan di kembalikan setelah petani melakukan pemanenan sayuran yang terakhir kali.

3.2 Lokasi

Lokasi yang kami jadikan sebagai tempat untuk menjalankan usaha ini terletak di rumah yang beralamatkan di Dese Astomulyo, Kec. Punggur, Lampung Tengah dengan pelataran rumah yang luas memungkinkan untuk menampung sayuran dalam jumlah besar, dan bisa di pergunakan untuk parkir motor/mobil para agen yang lebih besar untuk mengambil sayuran yang akan mereka pesan sebelumnya. Lokasi ini juga berdekatan dengan para petani yang memiliki tanaman sayuran dan tidak terlalu jauh dengan persawahan yang di tanami

sayuran oleh para petani. Salah satu pasar yaitu Pasar Punggur, juga yang berjarak tidak jauh dari lokasi memungkinkan untuk memasarkan sayuran yang di miliki dengan lebih cepat karena tidak terkendala dengan jarak

3.3 Gedung dan Infrastruktur

Tipe bangunan yang kami pilih karena memiliki bentuk bangunan dan layout ruangan yang cukup memadai untuk menampung sayuran yang telah ada dari para petani di sekitar rumah tersebut, tipe bangunan ini terdiri dari tipe satu lantai. Di tempat ini kami gunakan sebagai tempat penampungan/penyimpanan sayuran. Ukuran bangunan ini sebagai berikut 6 x 9 m. Di samping bangunan terdapat teras rumah yang cukup luas yang biasa di gunakan sebagai parkir mobil saat mengangkut sayuran yang sudah ada. Rencana penataan ruangan ini adalah 2 ruangan, yang salah satunya di gunakan sebagai tempat penyimpanan sayuran dan lain untuk office, dan tempat konsumen untuk menikmati makanan dan minuman ringan.

3.4 Proses Operasional

Untuk memulai prosen menjadi agen sayuran yang mempunyai manajemen baik, tahapan yang harus di lakukan hingga sayuran dapat sampai ke tangan konsumen adalah :

- a. Agen besar melakukan order, selanjutnya saya melihat apakah ada sayuran yang di order,
- b. Apabila ada siapkan sayuran tersebut agar mudah di angkut ke mobil agen yang lebih besar.
- c. Setelah itu, agen yang lebih besar mengambil sayuran yang sudah di order dan membayarnya sesuai dengan kesepakatan.

3.5 Peralatan Operasional dan Kantor

Terlampir

3.6 Modal Petani

Terlampir

3.7 Tenaga Kerja

Terlampir

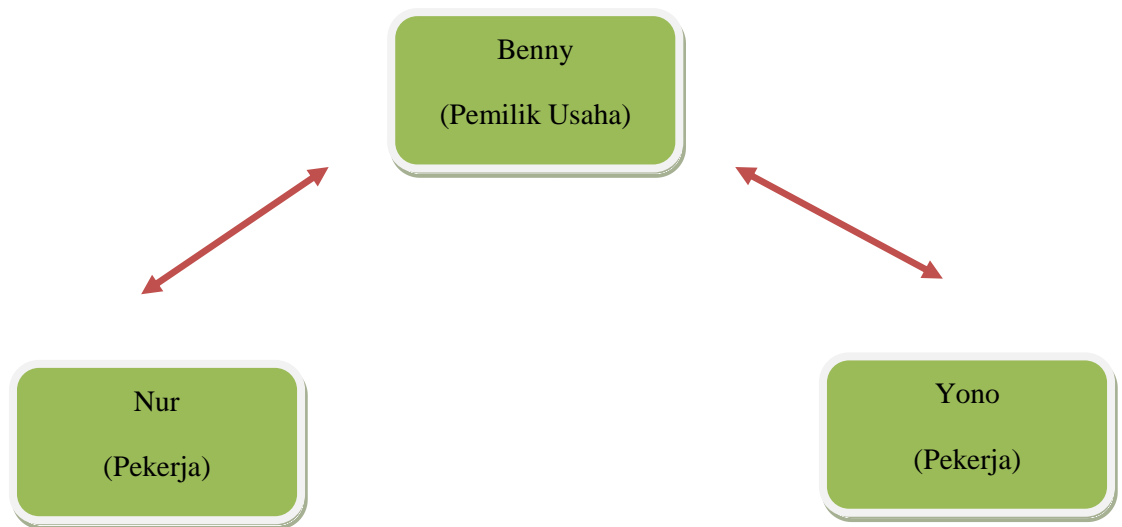
4. Organisasi dan Managemen

4.1 Logo Agen Sayuran

AGEN SAYURAN BENNY

Logo Agen Sayuran diatas mempunyai filosofi bahwa usaha ini dimiliki oleh seorang yang bernama Benny dan bergerak di bidang jual beli sayuran, yang sanggup menampung banyak sayuran dan memasarkannya kembali ke agen yang lebih besar.

4.2 Struktur Organisasi



Nama	Jaodesk	Keterampilan dan Pengalaman
Benny (Pemilik Usaha)	<p>a. Penggerak pekerja yang berkaitan satu dengan yang lainnya</p> <p>b. Kepala marketing suatu usaha yang di jalankan</p> <p>c. Merupakan frontmen saat menghadapi para konsumen dan petani, serta membawa nama baik usaha yang di</p>	<p>a. Mampu beradaptasi dengan tipe petani dan agen dengan tipe apa saja</p> <p>b. Menjadi manager innovation cafe FISIP UNILA Desember 2010-Februari 2011</p> <p>c. Sebagai pengurus HMJ Administrasi Bisnis UNILA (Kepala Biro</p>

Proposala PMW

	jalankan	Enterprenuer) d. Beperan aktif dalam memasarkan sayuran
Nur (Pekerja)	a. Mengangkat sayuran yang telah ada ke atas mobil para agen b. Membantu memasarkan sayuran yang dimiliki	a. Berpengalaman dalam bidang Peternakan dan Pertanian b. Mampu mengangkat barang-barang berat
Yono (Pekerja)	a. Mengangkat sayuran yang telah ada ke atas mobil para agen b. Membantu memasarkan sayuran yang dimiliki	a. Berpengalaman dalam bidang Peternakan dan Pertanian b. Mampu mengangkat barang-barang berat

5. Analisa Keuangan

5.1 Tujuan Analisa

Analisa dilakukan untuk mengetahui berapa modal yang harus kita investasikan dan juga untuk mengetahui apakah bisnis ini layak di jalankan.

5.2 Perencanaan Investasi

Terlampir

5.3 Tabel Investasi

Terlampir

5.4 Aliran Kas

Terlampir

6. Kesimpulan

Berdasarkan hasil survey dan perhitungan financial businees plan yang telah di buat, proyeksi rugi laba, aliran kas, neraca, dan amortisasi pinjaman sebagaimana di usraikan di atas maka jelaslah bahwa bisnis Agen Sayuran Benny layak untuk dijalankan dan akan mendatangkan keuntungan.

Proposala PMW

LAMPIRAN

“Agen Sayuran Benny”

ESTIMASI BIAYA YANG DIBUTUHKAN

No	Keterangan	Jumlah	Harga Satuan	Biaya	Sumber Daya	
					Equitas	Pinjaman
1	Peralatan					
	* Agen Sayuran Benny					
	> Timbangan ukuran 100kg	1	480.000	480.000	300.000	480.000
	> Kursi	5	22.000	110.000		110.000
	> Meja	2	80.000	160.000		160.000
	> Peralatan Tulis	secukupnya		50.000		50.000
	> Etalase (penyimpan alat tulis)	1	700.000	700.000	300.000	700.000
	> Tali Rafia ukuran besar	3	14.000	42.000		42.000
	> Karung ukuran 50kg	20	3.000	60.000		60.000
	Total			1.602.000	600.000	1.602.000
	Total Biaya Peralatan			1.602.000	600.000	1.002.000
2	Biaya tenaga kerja langsung	3	600.000	1.800.000	~	1.800.000
3	*Biaya tidak Langsung (3 bulan pertama)					
	> Sewa tempat		400.000/bln	400.000		400.000
	> Listrik		70.000/bln	70.000		70.000
	> Perbaikan timbangan		50.000	50.000		50.000
	> Promosi		140.000	140.000	140.000	140.000

Proposala PMW

	Alat Tulis					
	> Buku nota		5.000	5.000		5.000
	> Kwitansi		4.000	4.000		4.000
	> Buku keuangan		7.000	7.000		7.000
	> Tali rafia		14.000	14.000		14.000
	> Karung		3.000	3.000		3.000
	> Modal bagi petani			2.900.000		2.900.000
	Total			3.593.000	140.000	3.593.000
	Total Keseluruhan Biaya Tak Langsung			3.593.000	140.000	3.453.000
	TOTAL MODAL YANG DIPERLUKAN			6.995.000	740.000	6.255.000

Total modal yang di perlukan untuk melakukan jual/beli dalam 1 bulan adalah :

Modal = Rp 3.193.000

3

Modal dalam 1 bulan = Rp 1.064.400

Total Biaya per Bulan :

No	Keterangan	Jumlah (Rp)
1	Biaya Jual/Beli	Rp 1.064.400
2	Biaya Operasional	Rp 3.193.000
3	Biaya Gaji dan Upah	Rp 1.800.000
	Total	Rp 6.057.400

Sisa modal yang dimiliki : Rp 7.000.000 – Rp 6.057.400

: Rp 942.600,-