

DESAIN LAPORAN STUDI KELAYAKAN BISNIS
“Pada Perdagangan Bahan Baku Mentah Masakan
Milik Ibu Rakijah”

Untuk Memenuhi Tugas Mata Kuliah Studi Bisnis



Disusun Oleh

Devi Andreani
NPM. 21220027

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
FAKULTAS PENDIDIKAN IPS DAN KEOLAHRAGAAN
UNIVERSITAS PGRI SEMARANG
2023

LEMBAR PENGESAHAN

Judul : "Desain Laporan Studi Kelayakan Bisnis Pada
Perdagangan Bahan Baku Mentah Masakan Milik
Ibu Rakijah"
Nama Observer : Devi Andreani
NPM : 21220027
Alamat Unit Bisnis : Desa Sendangsoko, Kec. Jakenan, Kab. Pati
Waktu Pelaksanaan : 18 April - 16 Juni 2023

Pemilik Unit Bisnis

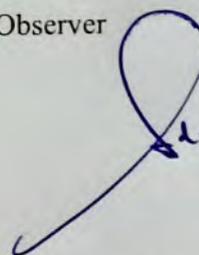
Rakijah

Rakijah

Semarang, 08 Juli 2023

Yang Menyatakan,

Observer



Devi Andreani

NPM. 21220027

Mengetahui,
Dosen Pengampu

Aryan Eka Prastya Nugraha, S.E., M.Pd.

NPP. 158901497

DESAIN LAPORAN STUDI KELAYAKAN BISNIS

MATA KULIAH: STUDI BISNIS

Dosen Pengampu :

Aryan Eka Prasty Nugraha, S.E., M.Pd.

BAB I – IKHTISAR

Untuk memenuhi tugas pada mata kuliah Studi Bisnis, maka penulis mengambil objek observasi pada bisnis Perdagangan Bahan Baku Mentah Masakah yang dimiliki oleh Ibu Rakijah. Waktu observasi dilaksanakan mulai tanggal 18 April-16 Juni 2023 dengan saya sendiri sebagai observer. Dari hasil observasi maka didapatkan hasil bahwa bisnis Ibu Rakijah masih dinilai belum layak dan perlu peningkatan untuk memenuhi kelayakan sebagai studi bisnis yang sesuai standart. Kelemahan unit bisnis Ibu Rakijah terletak pada aspek Sumber Daya Manusia dan Finansial, ESOPOL, dan AMDAL. Hal ini terjadi karena unit bisnis Ibu Rakijah masih kategori unis bisnis baru yang berjalan sekitar \pm 1 tahunan. Setelah observasi dan penilaian ini selesai maka diharapkan laporan ini dapat menjadi bahan evaluasi bagi Ibu Rakijah untuk memperbaiki unit bisnisnya terkhusus pada aspek Sumber Daya Manusia dan Finansial, ESOSPOL, serta AMDAL.

BAB II – ASPEK PASAR DAN PEMASARAN

A. Bentuk Pasar

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi pada tanggal 18 April 2023 mendapati bahwa Dagangan Ibu Rakijah dalam hal bahan baku sayuran, tempe, tahu, daging ayam, dll yang beralamatkan di Desa Sendangsoko Kec. Jakenan, Kab. Pati, diketahui merupakan pasar konsumen. Hal tersebut dikarenakan konsumen yang membeli merupakan konsumen akhir atau dapat dikatakan bahwa konsumen tidak menjual lagi barang yang sudah dibeli.

B. Mengukur Dan Meramal Permintaan Dan Penawaran

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi pada tanggal 18 April 2023 mendapati bahwa Dagangan Ibu Rakijah menjual kebutuhan pokok sayuran dll masih dapat bertahan karena banyak konsumen yang membutuhkan

kebutuhan pokok tersebut setiap hari. Untuk penawaran (barang dijual) akan tetap ada menyesuaikan musim, semisal saat ini menuju hari Hari Raya Idul Fitri maka harga cabe dan bawang merah cenderung meningkat namun permintaan akan barang tersebut tetap tinggi karena dilatar belakangi oleh kebutuhan konsumen.

C. Segmentasi –Target – Posisi Di Pasar

Pada tanggal 18 April 2023 telah dilakukan wawancara mengenai Segmentasi, diketahui bahwa segmentasi pada unit bisnis tersebut ada pada kalangan masyarakat menengah bawah, karena Ibu Rakijah menjual barang dagangannya di desa-desa yang cenderung mayoritas penduduknya menengah bawah.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut juga didapati bahwa target unit bisnis Ibu Rakijah didominasi oleh Ibu Rumah Tangga (IRT).

Untuk posisi pasar unit bisnis Ibu Rakijah termasuk *followers* atau tidak nomor satu dikarenakan sebelumnya di Desa Sendangsoko sudah ada unit bisnis sejenis.

D. Situasi Persaingan Di Lingkungan Industry

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi pada tanggal 18 April 2023 didapati 6 pesaing dengan unit bisnis yang sama di Desa Sendangsoko. Hal ini dilatar belakangi oleh keadaan dimana Desa Sendangsoko sendiri terdiri dari 6 Kedukuhan yang memicu setiap kedukuhan biasanya sudah memiliki langganan pedagang sayur sendiri.

E. Sikap, Perilaku Dan Kepuasan Konsumen

Dari 5 orang yang saya wawancarai pada tanggal 18 April 2023 menghasilkan 80% review positif karena pelayanan Ibu Rakijah yang ramah dan sisanya 20% review negatif. Kemudian adanya fakta 100% menghasilkan review negatif yang dilatar belakangi dengan konsumen yang merasa sering tidak mendapati barang yang diinginkan.

F. Manajemen Pemasaran

- 1. Analisis persaingan**
- 2. Bauran pemasaran**

Untuk analisis bauran pemasaran unit bisnis ini saya menggunakan metode analisis 4P yaitu Place, Price, Product, dan Promotion.

a. Place (Tempat)

Untuk unit bisnis ini Ibu Rakijah biasanya berdagang berkeliling menggunakan sepeda dari Pasar Desa Glonggong (tempat Ibu Rakijah membeli bahan baku) menuju kearah Selatan di Desa Tambahmulyo hingga berakhir di Desa Sendangsoko.

b. Price (Harga)

Untuk harga barang yang dijual relatif sama dengan unit bisnis yang sejenis di Desa Sendangsoko.

c. Product (Produk)

Untuk produk yang ditawarkan mulai dari sayuran, tempe, tahu, perdagingan (daging ayam, daging sapi), ikan, dan masih banyak lagi.

d. Promotion (Promosi)

Untuk unit bisnis ini Ibu Rakijah tidak melakukan promosi dikarenakan sudah banyak yang mengetahui unit bisnis Ibu Rakijah tanpa adanya promosi sekalipun.

BAB III – ASPEK TEKNIK DAN TEKNOLOGI

A. Pemilihan Strategi Produksi

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 4 Mei 2023, Ibu Rakijah memilih bisnis ini dikarenakan adanya peluang dan melihat kebutuhan masyarakat desa akan bahan-bahan pokok untuk membuat masakan rumahan dan didukung dengan modal yang diperlukan tidak terlalu besar. Ibu Rakijah selaku pemilik dan tenaga kerja tunggal dalam bisnisnya langsung turun tangan untuk membeli produk (kulakan) di Pasar Glonggong setiap jam 04.00 pagi setiap harinya. Dengan langsung membeli produknya di Pasar maka Ibu Rakijah dapat mendapatkan harga yang lebih murah dan nantinya produk dapat dijual kembali oleh Ibu Rakijah dengan harga sedikit lebih tinggi dari harga awalnya.

B. Pemilihan Dan Perencanaan Produk Yang Akan Diproduksi

1. Penentuan Ide Produk Dan Seleksi

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 4 Mei 2023 dijelaskan bahwa Ibu Rakijah memulai bisnis ini pada September 2021 dikarenakan kondisi covid-19 sejak tahun 2020 membuat Ibu Rakijah akhirnya melihat peluang pada bisnis perdagangan sayur keliling dikarenakan pada saat itu masyarakat lebih memilih berada dirumah. Dan dengan berjualan keliling memudahkan Ibu Rakijah mendapatkan konsumen lebih banyak. Sebelumnya Ibu Rakijah bekerja menjadi buruh tani di desanya namun akhirnya memutuskan menjadi pedagang sayur keliling hingga saat ini.

2. Desain Produk Awal

3. Prototype/Pengujian

4. Implementasi

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 4 Mei 2023 didapatkan bahwa bisnis Ibu Rakijah sesuai dengan ide awal dan masih berjalan hingga saat ini.

C. Rencana Kualitas

1. Performa (Performance)

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 18 April 2023 yang lalu didapatkan jawaban langsung dari konsumen bawasannya untuk pelayanan Ibu Rakijah dari 5 orang yang saya wawancarai menghasilkan 80% review positif karena pelayanan Ibu Rakijah yang ramah dan sisanya 20% review negatif. Kemudian adanya fakta 100% menghasilkan review negatif yang dilatar belakangi dengan konsumen yang merasa sering tidak mendapati barang yang diinginkan.

2. Fitur (Features)

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 4 Mei 2023, Ibu Rakijah menjelaskan bahwa produk yang dijual berupa berbagai macam sayur-sayuran (bayam,kangkung,daun singkong), perdagingan, perikanan, tempe, tahu, dan beberapa macam bumbu instan.

3. Keandalan (Reliability)

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 4 Mei 2023 didapatkan bahwa Ibu Rakijah sering mengalami kendala untuk tepat waktu dikarenakan Ibu Rakijah berjualan berkeliling menggunakan sepeda ontel.

4. Kesesuaian (Conformance)

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang telah saya lakukan maka didapatkan bahwa ada beberapa produk yang tidak dapat Ibu Rakijah beli setiap harinya, contohnya beberapa jenis ikan yang tidak selalu ada setiap harinya dikarenakan musim. Dan juga Ibu Rakijah berjualan menggunakan sepeda ontel yang membuat Ibu Rakijah kewalahan jika harus membawa banyak barang. Ini berakibat banyak konsumen yang tidak dapat menemukan produk yang diinginkan namun ini dapat diatasi dengan cara memesan terlebih dahulu kepada Ibu Rakijah pada hari sebelumnya agar nantinya produk tersebut dapat dicarikan terlebih dahulu sehingga dapat dibawakan pada saat hari H. Dan semisal pada hari sebelumnya Ibu Rakijah tidak mendapatkan produk yang dipesan biasanya nanti akan dibantu anaknya untuk konfirmasi ke rumah konsumen secara langsung.

5. Ketahanan (Durability)

Dari hasil wawancara pada tanggal 4 Mei 2023 didapatkan bahwa produk yang dijual Ibu Rakijah tidak dapat bertahan lama terlebih produk sayuran.

6. Kemudahan Servis (Serviceability)

Dari hasil wawancara pada tanggal 4 Mei 2023 didapatkan hasil bahwa Ibu Rakijah selalu mengusahakan pelayanan yang baik seperti yang telah saya jabarkan pada point “Kesesuaian” diatas.

7. Estetika (Aesthetics)

Berdasarkan hasil observasi yang sudah saya lakukan maka untuk keestetikan produk memang kurang dikarenakan Ibu Rakijah masih merupakan pedagang kecil dan yang diutamakan bukan keestetikan produk.

8. Kesesuaian dan Penyelesaian (Fit And Finish)

Sama dengan point “Estetika” di atas maka untuk produk Ibu Rakijah memang belum dikemas dengan baik karena keterbatasan tempat berjualan. Namun sebisa mungkin Ibu Rakijah selalu memastikan bahwa produk-produknya dijual dalam keadaan *fresh*.

D. Pemilihan Teknologi

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 4 Mei 2023, Ibu Rakijah menggunakan sepeda ontel, pisau, keranjang, dan ember sebagai teknologi untuk mempermudah pekerjaannya.

E. Rencana Kapasitas Produksi

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 4 Mei 2023 didapatkan bahwa Ibu Rakijah berangkat dari rumah sekitar jam 04.00 pagi menuju Pasar Glonggong untuk *kulakan*. Setelah membeli produk yang akan dijual di hari itu biasanya Ibu Rakijah sholat Shubuh terlebih dahulu di Mushola yang ada di sekitar Pasar Glonggong dan mulai berjualan keliling sekitar jam 5 pagi dari Pasar Glonggong menuju kearah Selatan di Desa Tambahmulyo hingga berakhir di Desa Sendangsoko. Ibu Rakijah lebih mengutamakan konsumen di Desa Sendangsoko dikarenakan Ibu Rakijah ketika di Desa Sendangsoko harus menghampiri beberapa rumah yang sudah menjadi konsumen langganannya. Dengan modal Rp 200.000-Rp 300.000 setiap harinya. Biasanya keuntungan yang didapatkan dari berjualan jam 05.00-11.00 sekitar Rp. 50.000-Rp. 80.000 setiap harinya.

F. Perencanaan Letak Pabrik / Usaha Manufaktur

1. Letak Konsumen Potensial

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 4 Mei 2023, Ibu Rakijah lebih fokus pada tempat tinggal konsumen yaitu dengan berkeliling dari rumah ke rumah masyarakat desa dikarenakan konsumen Ibu Rakijah mayoritas adalah Ibu Rumah Tangga.

2. Letak Bahan Baku

3. Sumber Tenaga Kerja

4. Sumber Daya Alam

5. Transportasi

6. Fasilitas Untuk Pabrik

7. Lingkungan Masyarakat

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 4 Mei 2023, Ibu Rakijah berkeliling dilingkungan masyarakat desa, dari Pasar Glonggong menuju kearah Selatan di Desa Tambahmulyo hingga berakhir di Desa Sendangsoko.

8. Peraturan Pemerintah

G. Perencanaan Tata Letak (Layout)

Berdasarkan hasil observasi pada tanggal 18 April 2023 yang lalu didapatkan tata letak bisnis Ibu Rakijah sebagai berikut :

PERDAGINGAN	
JAJANAN RINGAN	SAYURAN
SAYURAN	
KERUPUK, TREMOS ISI MINUMAN DINGIN (ES CEMUT, ES DAWET)	

Catatan : Kotak tersebut dapat dianggap sebagai keranjang dagang yang berukuran besar yang berada di jok belakang sepeda ontel Ibu Rakijah

H. Perencanaan Jumlah Produksi

1. Permintaan

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 4 Mei 2023, Ibu Rakijah membeli produk di pasar disesuaikan dengan kebutuhan Ibu Rumah Tangga sehari-hari perihal memasak dan terkadang Ibu Rakijah juga memperoleh permintaan pesanan khusus dari beberapa konsumen.

2. Kapasitas Pabrik

3. Suplai Bahan Baku

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 4 Mei 2023, ada beberapa moment dimana Ibu Rakijah tidak mendapatkan produk yang diinginkan di pasar karena para pedagang di pasar juga tidak mendapatkan produk tertentu dari distributor utama.

4. Model Kerja

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 4 Mei 2023, Ibu Rakijah berjualan dengan cara berkeliling menggunakan sepeda ontel dilingkungan masyarakat desa, dari Pasar Glonggong menuju kearah Selatan di Desa Tambahmulyo hingga berakhir di Desa Sendangsoko.

5. Peraturan Pemerintah

I. Manajemen Persediaan

1. Jumlah Order

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 4 Mei 2023, Ibu Rakijah membeli produk dipasar (kulakan) disesuaikan dengan jumlah modal yakni sekitar Rp 200.000-Rp 300.000 setiap harinya.

2. Safety Stock

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 4 Mei 2023, Ibu Rakijah tidak memiliki cadangan stok produk dirumah maupun dikeranjangnya karena produk dijual dengan target habis dalam sehari.

3. Inventory System

4. Materials Requirement Planning

J. Pengawasan Kualitas Produk

1. Perencanaan Kualitas

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 4 Mei 2023, konsumen Ibu Rakijah yakni masyarakat desa dengan mayoritas Ibu Rumah Tangga yang ingin memenuhi kebutuhan masak didapur. Dikarenakan Ibu Rakijah sendiri juga merupakan Ibu Rumah Tangga pastinya Ibu Rakijah sudah mengetahui apa yang yang dibutuhkan didapur dalam perihal memasak sehari-hari untuk keluarga. Sampai saat ini Ibu Rakijah masih berjualan dengan sistem berjualan berkeliling dari awal dan masih belum ada perubahan pada proses berdagangnya.

2. Pengendalian

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 4 Mei 2023, Ibu Rakijah selalu melakukan evaluasi sederhana setiap harinya dengan mendengarkan keluhan konsumen atas barang yang sering tidak ada ataupun dengan memprioritaskan produk yang sering dicari Ibu Rumah Tangga setiap harinya, seperti cabai, bawang merah, dan bawang putih.

3. Perbaiki Kualitas

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 4 Mei didapatkan hasil bahwa Ibu Rakijah selalu berusaha menjaga kualitas produknya terutama sayuran yang sering mudah layu dan pastinya segera membuang produk yang dirasa tidak layak dijual meski baru beberapa jam setelah dibeli dari pasar.

BAB IV – ASPEK MANAJEMEN

A. Perencanaan

1. Kegiatan

Berdasarkan hasil wawancara dan observasi yang telah saya lakukan maka didapatkan bahwa Ibu Rakijah menjalankan bisnis dengan sistem berjualan keliling menggunakan sepeda ontel.

2. Waktu

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 4 Mei 2023, Ibu Rakijah berjualan dari pukul 05.00 pagi-11.00 siang.

3. Sumber Daya Manusia (SDM)

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 4 Mei 2023, Ibu Rakijah merupakan pemilik sekaligus tenaga kerja tunggal pada bisnisnya.

4. Keuangan

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 4 Mei 2023, Ibu Rakijah tidak mencatat diatas nota untuk keuangan bisnisnya dikarenakan prioritas beliau hanya bekerja untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Ibu Rakijah hanya mengingat berapa uang untuk modal hari itu dan setelah selesai berdagang dan sampai dirumah nanti baru akan dihitung penghasilan keseluruhan per hari itu.

5. Produk

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 4 Mei 2023, Ibu Rakijah menjual berbagai macam kebutuhan masakan dapur Ibu Rumah Tangga seperti sayur-sayuran (bayam,kangkung,daun singkong), perdagingan, perikanan, tempe, tahu, beberapa macam bumbu instan, hingga jajanan pasar.

B. Pengorganisasian

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 4 Mei 2023, tidak ada pengorganisasian pada bisnis Ibu Rakijah dikarenakan Ibu Rakijah merupakan pemilik sekaligus tenaga kerja tunggal yang menjalankan bisnis itu sendiri.

C. Penggerakan

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 4 Mei 2023, tidak ada penggerakan pada bisnis Ibu Rakijah dikarenakan Ibu Rakijah merupakan pemilik sekaligus tenaga kerja tunggal yang menjalankan bisnis itu sendiri.

D. Pengendalian

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 4 Mei 2023, Ibu Rakijah dapat menjalankan sistem pengendalian dan pengambil keputusan pada setiap tindakan yang berkaitan dengan bisnisnya dikarenakan Ibu Rakijah merupakan pemilik sekaligus tenaga kerja tunggal yang menjalankan bisnis itu sendiri.

BAB V – ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA

A. Perencanaan SDM

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 09 Juni 2023 didapatkan hasil bahwa Ibu Rakijah pada awal pendirian usahanya memang menginginkan memiliki karyawan, meskipun pada faktanya sampai sekarang ini Ibu Rakijah belum memiliki karyawan dikarenakan keterbatasan modal dan memang dirasa Ibu Rakijah belum membutuhkan karyawan karena keuntungan dari hasil penjualan usahanya masih berorientasi untuk kebutuhan sehari-hari dan pesaing dalam bisnis ini cukup banyak.

B. Analisis Pekerjaan

Ibu Rakijah adalah pemilik sekaligus tenaga kerja tunggal dalam bisnisnya, dan seperti yang telah dipaparkan pada hasil wawancara pada tanggal 04 Mei 2023 yang lalu, di dapatkan hasil sebagai berikut mengenai list atau daftar pekerjaan yang Ibu Rakijah lakukan setiap harinya.

Pukul	Keterangan
04.00 – 04.30 WIB	Belanja (Kulakan) di Pasar Glonggong
04.30 – 05.00 WIB	Menata Bahan Dagangan, Sholat Shubuh
05.00 – 11.00 WIB	Berjualan Dengan Cara Berkeliling
	Desa Glonggong
	Desa Kalimulyo
	Desa Tambahmulyo
	Desa Sendangsoko
11.00 WIB	Pulang ke rumah, menghitung laba harian

C. Rekrutmen, Seleksi, Dan Orientasi

Dikarenakan Ibu Rakijah merupakan pemilik sekaligus tenaga kerja tunggal dalam bisnisnya maka belum ada proses rekrutmen, seleksi, dan orientasi.

D. Produktivitas

Dikarenakan Ibu Rakijah merupakan pemilik sekaligus tenaga kerja tunggal dalam bisnisnya maka Ibu Rakijah berusaha selalu menghabiskan barang dagangannya agar tidak ada sisa dan sampai saat ini Ibu Rakijah berhasil melakukan hal tersebut dan dagangannya habis seblum waktu Sholat Dzuhur atau sekitar pukul 11.00 WIB.

E. Pelatihan Dan Pengembangan

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 4 Mei 2023 yang lalu didapatkan bahwa Ibu Rakijah sebelum membuka usaha berdagang sayuran seperti saat ini dulunya pernah menjadi buruh tani di sawah milik orang lain. Dan Ibu Rakijah bekerja seperti saat ini diawali dengan ketidaksengajaan karena melihat peluang waktu pandemi Covid-19 yang lalu.

F. Prestasi Kerja

1. Kuantitas

Secara kuantitas Ibu Rakijah setiap harinya selesai berdagang keliling pukul 11.00 seperti pada point B. Analisis Pekerjaan di atas. Untuk sisi

kuantitas dari hari ke hari tidak ada perubahan hanya kadang jika tiba-tiba hujan ketika sedang berdagang keliling Ibu Rakijah harus berhenti di salah satu rumah pelanggannya sejenak sampai menunggu hujan tersebut sedikit reda dan hal itu yang biasanya membuat Ibu Rakijah lama.

2. Kualitas

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 18 April dan 4 Mei 2023 yang lalu didapatkan hasil bahwa ketepatan, ketelitian, ketrampilan, kebersihan hasil kerja selalu diusahakan oleh Ibu Rakijah setiap harinya, namun terkait pembeli yang masih sering tidak mendapati produk yang diinginkan memang masih menjadi kendala oleh Ibu Rakijah sendiri sampai saat ini.

3. Kendalan

4. Kerajinan

5. Sikap

6. Kehadiran

G. Kompensasi

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 09 Juni 2023 dan observasi peneliti selama ini didapatkan hasil bahwa Ibu Rakijah juga memiliki hari libur sebagai bentuk kompensasi atas dirinya sendiri, dimana Ibu Rakijah biasanya akan libur berjualan jika beliau merasa lelah atau sakit dan jika hujan deras seperti yang biasanya terjadi ketika sudah memasuki musim hujan. Biasanya sehari sebelum beliau tidak bekerja beliau sudah memberitahukan kepada pelanggannya bahwa esuk hari Ibu Rakijah tidak akan berangkat. Namun jika tiba-tiba ketika beliau ingin berangkat namun hujan deras maka beliau tidak bisa memberitahukan kepada para pelanggannya karena hal tersebut di luar prediksi.

H. Perencanaan Karier

Dikarenakan Ibu Rakijah adalah pemilik sekaligus tenaga kerja tunggal maka Ibu Rakijah tidak memiliki perencanaan karier dan seperti hasil wawancara pada tanggal 04 Mei 2023 yang lalu Ibu Rakijah hanya

berencana bekerja seperti ini untuk beberapa tahun ke depan sampai dirasa beliau sudah tidak sanggup untuk mengayun sepeda ontelnya lagi.

I. Keselamatan Dan Kesehatan Kerja

Berdasarkan hasil observasi selama ini maka peneliti menemukan bahwa Ibu Rakijah hanya menggunakan topi yang terbuat dari anyaman bambu untuk menutupi kepala beliau dari panasnya sinar matahari dan jika hujan beliau menggunakan jas plastic tipis untuk menutupi dagangannya dan dirinya sendiri agar tidak kehujanan. Ibu Rakijah juga selalu menggunakan pakaian panjang agar menutupi badannya dari panasnya sinar matahari. Masalahnya, Ibu Rakijah tidak menggunakan alas kaki apapun, mungkin ini dikarenakan faktor usia.

J. Pemberhentian

Dikarenakan Ibu Rakijah adalah pemilik sekaligus tenaga kerja tunggal maka tidak dapat mengisi point “Pemberhentian”.

BAB VI – ASPEK FINANSIAL

A. Kebutuhan Dana Dan Sumbernya

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 09 Mei 2023 didapatkan hasil bahwa modal awal Ibu Rakijah untuk membuka usaha ini sebesar Rp. 700.000 dimana uang tersebut merupakan uang pribadi Ibu Rakijah yang berasal dari tabungan beliau selama menjadi buruh tani di sawah milik orang lain.

B. Aliran Kas (Cash Flow)

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 04 Mei 2023 yang lalu didapatkan bahwa Ibu Rakijah sampai saat ini belum pernah mencatat pengeluaran dan pendapatan dari hasil usahanya tiap harinya.

C. Biaya Modal (Biaya Utang Dan Modal Sendiri)

Uang Yang Dibelanjakan :

Keterangan	Debit	Kredit
Modal Awal		-
Uang Pribadi	Rp. 700.000	

Pengeluaran		
Keranjang Dagangan	-	Rp. 280.000
Ember	-	Rp. 25.000
Termos Es	-	Rp. 70.000
Plastik Bening (uk. 1 kg)	-	Rp. 60.000
Plastik Kantong	-	Rp. 12.000
Sisa	Rp. 253.000	#####
Dibelanjakan Semua	-	Rp. 253.000

Peralatan Yang Sudah Dimiliki :

1. Pisau
2. Tas Belanja
3. Topi (Caping)
4. Sepeda Ontel

D. Perihal Kepekaan

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 04 Mei 2023 yang lalu didapatkan hasil bahwa Ibu Rajikah selalu mendengar saran atau masukan dari konsumennya dan melihat perubahan harga bahan-bahan sayuran yang terjadi di pasaran. Hal ini dilakukan agar Ibu Rakijah bisa memberi sesuai dengan harga pasaran dan memberi pemahaman kepada konsumennya terkait produk-produk musiman yang tidak bisa setiap hari ada seperti ikan laut.

E. Pemilihan Investasi (Leasing Atau Beli Dan Urutan Prioritas Proyek Bisnis)

BAB VII – ASPEK EKONOMI, SOSIAL, DAN POLITIK

A. Aspek Ekonomi

1. Sisi Rencana Pembangunan Nasional
2. Sisi Distribusi Nilai Tambah

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 16 Juni 2023 didapatkan hasil bahwa bisnis Ibu Rakijah belum memiliki nilai tambah bagi orang lain dikarenakan masih dilakukan sendiri oleh Ibu Rakijah dan penghasilan per hari yang beliau dapatkan digunakan untuk kebutuhan sehari-hari beliau.

3. Sisi Investasi Per Tenaga Kerja

4. Hambatan Di Bidang Ekonomi

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 16 Juni 2023 didapatkan hasil bahwa bisnis Ibu Rakijah terpengaruh oleh kenaikan bahan-bahan baku dari pengepul, jika dari pengepul (pasar) ada harga bahan baku sayuran, tempe, tahu, perdagangan, perikanan, dan lain sebagainya yang tiba-tiba naik maka Ibu Rakijah juga pasti harus menaikkan harga produknya ke konsumen akhir.

5. Dukungan Pemerintah

B. Aspek Sosial

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 16 Juni 2023 didapatkan hasil bahwa bisnis Ibu Rakijah sampai saat ini memang belum bisa merekrut tenaga kerja, namun dari segi sosial masyarakat sebagai konsumen akhirnya merasa bahwa dengan adanya bisnis Ibu Rakijah mempermudah mobilitas mereka sebagai Ibu Rumah Tangga (IRT) yang akan membuat masakan di pagi hari untuk keluarga tercinta dan memenuhi kebutuhan makanan pokok pada umum.

C. Aspek Politik

BAB VIII – ASPEK YURIDIS

A. Siapa Pelaku Bisnis

1. Bentuk Badan Usaha

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 16 Juni 2023 didapatkan hasil bahwa bentuk badan bisnis Ibu Rakijah termasuk dalam perdagangan bahan baku masakan (sayuran, tempe, tahu, perdagangan, perikanan, dll). Bisnis Ibu Rakijah diakui oleh masyarakat sekitar, ini dibuktikan dengan adanya Ibu Rakijah yang sudah memiliki pelanggan

tetap dan setiap harinya kedatangan Ibu Rakijah ditunggu oleh pelanggan-pelanggan tersebut.

2. Identitas Pelaksana Bisnis

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 16 Juni 2023 didapatkan hasil berikut ini :

Nama Unit Bisnis : Perdagangan Produk Barang
Bidang Unit Bisnis : Perdagangan Bahan Baku Mentah Masakan
Alamat Uni Bisnis : Desa Sendangsoko, Kec. Jakenan, Kab. Pati
Waktu Berdiri : September 2021
Nama Pemilik : Ibu Rakijah
Kontak Pemilik : 081445768119

Berdasarkan wawancara tersebut juga didapatkan bahwa Ibu Rakijah belum memiliki NPWP, Akta Pendirian Usaha, Surat Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Tanda Daftar Usaha Perdagangan (TDUP), dan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP).

B. Bisnis Apa Yang Akan Dilaksanakan

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 16 Juni 2023 didapatkan hasil bahwa bisnis Ibu Rakijah termasuk ke dalam Perdagangan Produk (Barang) Mentah Masakan.

C. Dimana Bisnis Akan Dilaksanakan

Dan seperti yang telah diketahui berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 18 April 2023 yakni Ibu Rakijah berdagang berkeliling menggunakan sepeda dari Pasar Desa Glonggong (tempat Ibu Rakijah membeli bahan baku) menuju kearah Selatan di Desa Tambahmulyo hingga berakhir di Desa Sendangsoko. Dan hasil wawancara pada tanggal 16 Juni 2023 menyatakan bahwa Ibu Rakijah belum memiliki cabang lain.

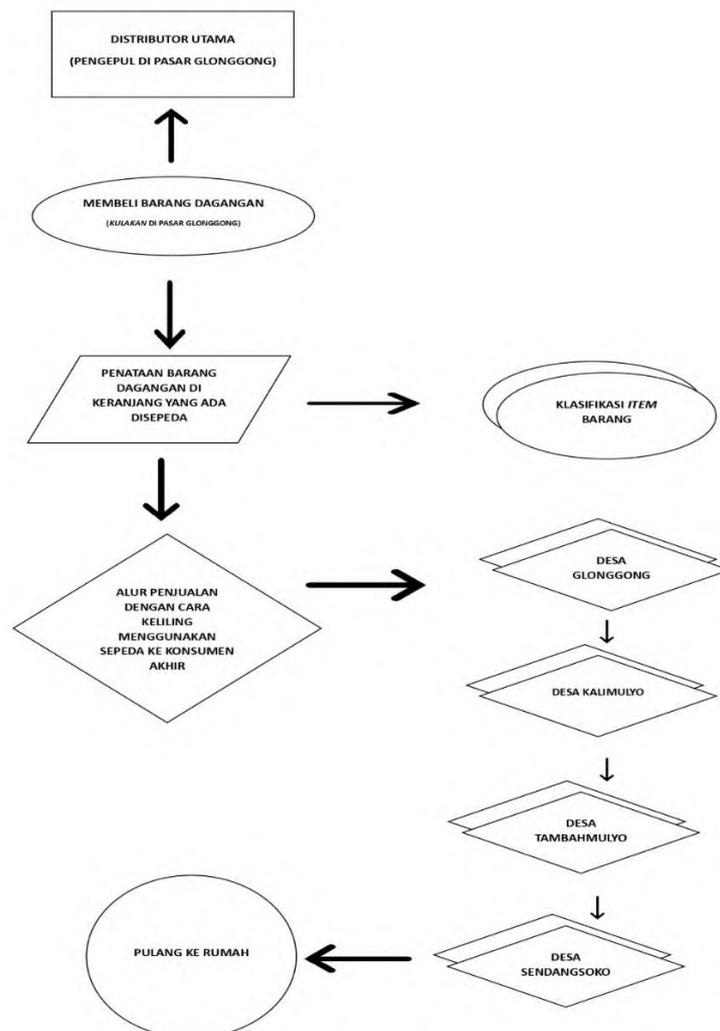
D. Waktu Pelaksanaan Bisnis

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 4 Mei 2023 didapatkan hasil bahwa Ibu Rakijah melakukan bisnis ini pertama kali dibulan September 2021 dan waktu pelaksanaan setiap harinya dimulai dari Ibu Rakijah yang berangkat dari rumah sekitar jam 04.00 pagi menuju Pasar Glonggong untuk *kulakan*. Setelah membeli produk yang akan dijual di hari itu biasanya Ibu

Rakijah sholat Shubuh terlebih dahulu di Mushola yang ada di sekitar Pasar Glonggong dan mulai berjualan keliling sekitar jam 5 pagi dari Pasar Glonggong menuju kearah Selatan di Desa Tambahmulyo hingga berakhir di Desa Sendangsoko dan selesai pada pukul 11.00 siang.

E. Bagaimana Cara Pelaksanaan Bisnis

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 18 April 2023 yakni Ibu Rakijah berdagang berkeliling menggunakan sepeda dari Pasar Desa Glonggong (tempat Ibu Rakijah membeli bahan baku) menuju kearah Selatan di Desa Tambahmulyo hingga berakhir di Desa Sendangsoko. Dan berdasarkan hasil wawancara tanggal 16 Juni 2023 didapatkan hasil bahwa Ibu Rakijah belum memiliki legalitas produk (MUI Sertifikat Halal/PIRT/DEPKES RI).



BAB IX – ASPEK LINGKUNGAN HIDUP

A. Fisik-Kimia

B. Biologi

C. Sosial

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 16 Juni 2023 didapatkan hasil bahwa bisnis Ibu Rakijah sampai saat ini memang belum bisa merekrut tenaga kerja, namun dari segi sosial masyarakat sebagai konsumen akhirnya merasa bahwa dengan adanya bisnis Ibu Rakijah mempermudah mobilitas mereka sebagai Ibu Rumah Tangga (IRT) yang akan membuat masakan di pagi hari untuk keluarga tercinta dan memenuhi kebutuhan makanan pokok pada umum. Bagi para mereka pelanggan tetap juga merasa ketergantungan akan bisnis ini dikarenakan jika Ibu Rakijah tiba-tiba tidak berangkat biasanya para pelanggan tetap merasa kebingungan dan harus belanja kepada pedagang lainnya. Dan dari segi harga produk yang dijual Ibu Rakijah relatif murah dan harganya relatif sama dengan pedagang lainnya.

D. Kesehatan Masyarakat

Berdasarkan hasil wawancara pada tanggal 16 Mei 2023 dan observasi peneliti selama ini didapatkan bahwa produk yang dijual Ibu Rakijah tergolong *fresh* dan memiliki kualitas yang baik karena Ibu Rakijah langsung membeli di pengepul utama (kulakan di pasar) dan produk ditargetkan di jual habis dalam sehari serta produk di hari itu yang sudah tidak layak dipakai (sayuran yang layu) tidak dijualkan kepada konsumen.

RINGKASAN HASIL STUDI

BAB I – IKHTISAR

Untuk memenuhi tugas pada mata kuliah Studi Bisnis, maka penulis mengambil objek observasi pada bisnis Perdagangan Bahan Baku Mentah Masakah yang dimiliki oleh Ibu Rakijah. Dari hasil observasi maka didapatkan hasil bahwa bisnis Ibu Rakijah masih dinilai belum layak dan perlu peningkatan untuk memenuhi kelayakan sebagai studi bisnis yang sesuai standart. Hal ini terjadi karena unit bisnis Ibu Rakijah masih kategori unis bisnis baru yang berjalan sekitar 1 tahunan.

BAB II – ASPEK PASAR DAN PEMASARAN

A. Bentuk Pasar

Unit bisnis Ibu Rakijah dalam hal bahan baku sayuran, tempe, tahu, daging ayam, dll yang beralamatkan di Desa Sendangsoko Kec. Jakenan, Kab. Pati, diketahui merupakan pasar konsumen.

B. Mengukur Dan Meramal Permintaan Dan Penawaran

Unit bisnis Ibu Rakijah menjual kebutuhan pokok sayuran dll masih dapat bertahan karena banyak konsumen yang membutuhkan kebutuhan pokok tersebut setiap hari.

C. Segmentasi-Target-Posisi Di Pasar

Segmentasi pada unit bisnis tersebut adalah kalangan masyarakat menengah bawah, karena Ibu Rakijah menjual barang dagangannya di desa-desa yang cenderung mayoritas penduduknya menengah bawah. Berdasarkan hasil wawancara tersebut juga didapati bahwa target unit bisnis Ibu Rakijah didominasi oleh Ibu Rumah Tangga.

D. Situasi Persaingan Di Lingkungan Industry

Didapati 6 pesaing dengan unit bisnis yang sama di Desa Sendangsoko. Hal ini dilatar belakangi oleh keadaan dimana Desa Sendangsoko sendiri terdiri dari 6 Kedukuhan yang memicu setiap kedukuhan biasanya sudah memiliki langganan pedagang sayur sendiri.

E. Sikap, Perilaku Dan Kepuasan Konsumen

Dari 5 orang yang saya wawancarai pada tanggal 18 April 2023 menghasilkan 80% review positif karena pelayanan Ibu Rakijah yang ramah dan sisanya 20% review negatif. Kemudian adanya fakta 100% menghasilkan review negatif yang dilatar belakangi dengan konsumen yang merasa sering tidak mendapati barang yang diinginkan.

F. Manajemen Pemasaran

1. Analisis persaingan

2. Bauran pemasaran

Untuk analisis bauran pemasaran unit bisnis ini saya menggunakan metode analisis 4P yaitu Place, Price, Product, dan Promotion.

a. Place

Untuk unit bisnis ini Ibu Rakijah biasanya berdagang berkeliling menggunakan sepeda dari Pasar Desa Glonggong menuju kearah Selatan di Desa Tambahmulyo hingga berakhir di Desa Sendangsoko.

b. Price

Untuk harga barang yang dijual relatif sama dengan unit bisnis yang sejenis di Desa Sendangsoko.

c. Product

d. Untuk produk yang ditawarkan mulai dari sayuran, tempe, tahu, perdagingan, ikan, dan masih banyak lagi.

e. Promotion

Untuk unit bisnis ini Ibu Rakijah tidak melakukan promosi dikarenakan sudah banyak yang mengetahui unit bisnis Ibu Rakijah tanpa adanya promosi sekalipun.

BAB III – ASPEK TEKNIK DAN TEKNOLOGI

A. Pemilihan Strategi Produksi

Ibu Rakijah selaku pemilik dan tenaga kerja tunggal dalam bisnisnya langsung turun tangan untuk membeli produk (kulakan) di Pasar Glonggong setiap jam 04.00 pagi setiap harinya.

B. Pemilihan Dan Perencanaan Produk Yang Akan Diproduksi

1. Penentuan Ide Produk Dan Seleksi

Ibu Rakijah memulai bisnis ini pada September 2021 dikarenakan kondisi covid-19 sejak tahun 2020 membuat Ibu Rakijah akhirnya melihat peluang pada bisnis perdagangan sayur keliling dikarenakan pada saat itu masyarakat lebih memilih berada dirumah. Sebelumnya Ibu Rakijah bekerja menjadi buruh tani di desanya namun akhirnya memutuskan menjadi pedagang sayur keliling hingga saat ini.

2. Desain Produk Awal

3. Prototype/Pengujian

4. Implementasi

Unit bisnis Ibu Rakijah sesuai dengan ide awal dan masih berjalan hingga saat ini.

C. Rencana Kualitas

1. Performa (Performance)

Dari 5 orang konsumen di unit bisnis Ibu Rakijah menghasilkan 80% review positif karena pelayanan Ibu Rakijah yang ramah dan sisanya 20% review negatif. Kemudian adanya fakta 100% menghasilkan review negatif yang dilatar belakangi dengan konsumen yang merasa sering tidak mendapati barang yang diinginkan.

2. Fitur (Features)

Ibu Rakijah menjelaskan bahwa produk yang dijual berupa berbagai macam sayur-sayuran (bayam,kangkung,daun singkong), perdagingan, perikanan, tempe, tahu, dan beberapa macam bumbu instan.

3. Keandalan (Reliability)

Ibu Rakijah sering mengalami kendala untuk tepat waktu dikarenakan Ibu Rakijah berjualan berkeliling menggunakan sepeda ontel.

4. Kesesuaian (Conformance)

Beberapa produk yang tidak dapat Ibu Rakijah beli setiap harinya, contohnya beberapa jenis ikan yang tidak selalu ada setiap harinya dikarenakan musim.

5. Ketahanan (Durability)

Produk yang dijual Ibu Rakijah tidak dapat bertahan lama terlebih produk sayuran.

6. Kemudahan Servis (Serviceability)

Ibu Rakijah selalu mengusahakan pelayanan yang baik seperti yang telah saya jabarkan pada point “Kesesuaian” diatas.

7. Estetika (Aesthetics)

Ibu Rakijah masih merupakan pedagang kecil dan yang diutamakan bukan keestetikan produk.

8. Kesesuaian dan Penyelesaian (Fit And Finish)

Sama dengan point “Estetika” di atas maka untuk produk Ibu Rakijah memang belum dikemas dengan baik karena keterbatasan tempat berjualan. Namun sebisa mungkin Ibu Rakijah selalu memastikan bahwa produk-produknya dijual dalam keadaan *fresh*.

D. Pemilihan Teknologi

Ibu Rakijah menggunakan sepeda ontel, pisau, keranjang, dan ember sebagai teknologi untuk mempermudah pekerjaannya.

E. Rencana Kapasitas Produksi

Dengan modal Rp 200.000-Rp 300.000 setiap harinya. Biasanya keuntungan yang didapatkan dari berjualan jam 05.00-11.00 sekitar Rp. 50.000-Rp. 80.000 setiap harinya.

F. Perencanaan Letak Pabrik / Usaha Manufaktur

1. Letak Konsumen Potensial

Ibu Rakijah lebih fokus pada tempat tinggal konsumen yaitu dengan berkeliling dari rumah ke rumah masyarakat desa dikarenakan konsumen Ibu Rakijah mayoritas adalah Ibu Rumah Tangga.

2. Letak Bahan Baku

3. Sumber Tenaga Kerja

4. Sumber Daya Alam

5. Transportasi

6. Fasilitas Untuk Pabrik

7. Lingkungan Masyarakat

Ibu Rakijah berkeliling dilingkungan masyarakat desa, dari Pasar Glonggong menuju kearah Selatan di Desa Tambahmulyo hingga berakhir di Desa Sendangsoko.

8. Peraturan Pemerintah

G. Perencanaan Tata Letak (Layout)

PERDAGINGAN	
SAJAJANAN RINGAN	SAYURAN
SAYURAN	
KERUPUK, TREMOS ISI MINUMAN DINGIN (ES CEMUT, ES DAWET)	

Catatan : Kotak tersebut dapat dianggap sebagai keranjang dagang yang berukuran besar yang berada di jok belakang sepeda ontel Ibu Rakijah

H. Perencanaan Jumlah Produksi

1. Permintaan

Ibu Rakijah membeli produk di pasar disesuaikan dengan kebutuhan Ibu Rumah Tangga sehari-hari perihal memasak dan terkadang Ibu Rakijah juga memperoleh permintaan pesanan khusus dari beberapa konsumen.

2. Kapasitas Pabrik

3. Suplai Bahan Baku

Ada beberapa moment dimana Ibu Rakijah tidak mendapatkan produk yang diinginkan di pasar karena para pedagang di pasar juga tidak mendapatkan produk tertentu dari distributor utama.

4. Model Kerja

Ibu Rakijah berjualan dengan cara berkeliling menggunakan sepeda ontel dilingkungan masyarakat desa, dari Pasar Glonggong menuju kearah Selatan di Desa Tambahmulyo hingga berakhir di Desa Sendangsoko.

5. Peraturan Pemerintah

I. Manajemen Persediaan

1. Jumlah Order

Ibu Rakijah membeli produk dipasar (kulakan) disesuaikan dengan jumlah modal yakni sekitar Rp 200.000-Rp 300.000 setiap harinya.

2. Safety Stock

Ibu Rakijah tidak memiliki cadangan stok produk dirumah maupun dikeranjangnya karena produk dijual dengan target habis dalam sehari.

3. Inventory System

4. Materials Requirement Planning

J. Pengawasan Kualitas Produk

1. Perencanaan Kualitas

Dikarenakan Ibu Rakijah sendiri juga merupakan Ibu Rumah Tangga pastinya Ibu Rakijah sudah mengetahui apa yang yang dibutuhkan didapur dalam perihal memasak sehari-hari untuk keluarga.

2. Pengendalian

Ibu Rakijah selalu melakukan evaluasi sederhana setiap harinya dengan mendengarkan keluhan konsumen atas barang yang sering tidak ada ataupun dengan memprioritaskan produk yang sering dicari Ibu Rumah Tangga setiap harinya, seperti cabai, bawang merah, dan bawang putih.

3. Perbaikan Kualitas

Ibu Rakijah selalu berusaha menjaga kualitas produknya terutama sayuran yang sering mudah layu dan pastinya segera membuang produk yang dirasa tidak layak dijual meski baru beberapa jam setelah dibeli dari pasar.

BAB IV – ASPEK MANAJEMEN

A. Perencanaan

1. Kegiatan

Ibu Rakijah menjalankan bisnis dengan sistem berjualan keliling menggunakan sepeda ontel.

2. Waktu

Ibu Rakijah berjualan dari pukul 05.00 pagi-11.00 siang.

3. Sumber Daya Manusia (SDM)

Ibu Rakijah merupakan pemilik sekaligus tenaga kerja tunggal pada bisnisnya.

4. Keuangan

Ibu Rakijah tidak mencatat diatas nota untuk keuangan bisnisnya dikarenakan prioritas beliau hanya bekerja untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

5. Produk

Ibu Rakijah menjual berbagai macam kebutuhan masakan dapur Ibu Rumah Tangga seperti sayur-sayuran (bayam,kangkung,daun singkong), perdagangan, perikanan, tempe, tahu, beberapa macam bumbu instan, hingga jajanan pasar.

B. Pengorganisasian

Tidak ada pengorganisasian pada bisnis Ibu.

C. Penggerakan

Tidak ada penggerakan pada bisnis Ibu Rakijah.

D. Pengendalian

Ibu Rakijah dapat menjalankan sistem pengendalian dan pengambil keputusan pada setiap tindakan yang berkaitan dengan bisnisnya dikarenakan Ibu Rakijah merupakan pemilik sekaligus tenaga kerja tunggal yang menjalankan bisnis itu sendiri.

BAB V – ASPEK SUMBER DAYA MANUSIA

A. Perencanaan SDM

Ibu Rakijah belum memiliki karyawan dikarenakan keterbatasan modal dan memang dirasa Ibu Rakijah belum membutuhkan karyawan karena keuntungan dari hasil penjualan usahanya masih berorientasi untuk kebutuhan sehari-hari dan pesaing dalam bisnis ini cukup banyak.

B. Analisis Pekerjaan

Pukul	Keterangan
04.00 – 04.30 WIB	Belanja (Kulakan) di Pasar Glonggong
04.30 – 05.00 WIB	Menata Bahan Dagangan, Sholat Shubuh
05.00 – 11.00 WIB	Berjualan Dengan Cara Berkeliling
	Desa Glonggong

	Desa Kalimulyo
	Desa Tambahmulyo
	Desa Sendangsoko
11.00 WIB	Pulang ke rumah, menghitung laba harian

C. Rekrutmen, Seleksi, Dan Orientasi

Belum ada proses rekrutmen, seleksi, dan orientasi.

D. Produktivitas

Dikarenakan Ibu Rakijah merupakan pemilik sekaligus tenaga kerja tunggal dalam bisnisnya maka Ibu Rakijah berusaha selalu menghabiskan barang dagangannya agar tidak ada sisa dan sampai saat ini Ibu Rakijah berhasil melakukan hal tersebut dan dagangannya habis sebelum waktu Sholat Dzuhur atau sekitar pukul 11.00 WIB.

E. Pelatihan Dan Pengembangan

Ibu Rakijah sebelum membuka usaha berdagang sayuran seperti saat ini dulunya pernah menjadi buruh tani di sawah milik orang lain. Dan Ibu Rakijah bekerja seperti saat ini diawali dengan ketidaksengajaan karena melihat peluang waktu pandemi Covid-19 yang lalu.

F. Prestasi Kerja

1. Kuantitas

Untuk sisi kuantitas dari hari ke hari tidak ada perubahan hanya kadang jika tiba-tiba hujan ketika sedang berdagang keliling Ibu Rakijah harus berhenti di salah satu rumah pelanggannya sejenak sampai menunggu hujan tersebut sedikit reda dan hal itu yang biasanya membuat Ibu Rakijah lama.

2. Kualitas

Ketepatan, ketelitian, ketrampilan, kebersihan hasil kerja selalu diusahakan oleh Ibu Rakijah setiap harinya, namun terkait pembeli yang masih sering tidak mendapati produk yang diinginkan memang masih menjadi kendala oleh Ibu Rakijah sendiri sampai saat ini.

3. Kendalan

4. Kerajinan

5. Sikap

6. Kehadiran

G. Kompensasi

Ibu Rakijah juga memiliki hari libur sebagai bentuk kompensasi atas dirinya sendiri, dimana Ibu Rakijah biasanya akan libur berjualan jika beliau merasa lelah atau sakit dan jika hujan deras seperti yang biasanya terjadi ketika sudah memasuki musim hujan.

H. Perencanaan Karier

Tidak memiliki perencanaan.

I. Keselamatan Dan Kesehatan Kerja

Ibu Rakijah hanya menggunakan topi yang terbuat dari anyaman bambu untuk menutupi kepala beliau dari panasnya sinar matahari dan jika hujan beliau menggunakan jas plastic tipis untuk menutupi dagangannya dan dirinya sendiri agar tidak kehujanan. Ibu Rakijah juga selalu menggunakan pakaian panjang agar menutupi badannya dari panasnya sinar matahari. Masalahnya, Ibu Rakijah tidak menggunakan alas kaki apapun, mungkin ini dikarenakan faktor usia.

J. Pemberhentian

Tidak dapat mengisi point "Pemberhentian".

BAB VI – ASPEK FINANSIAL

A. Kebutuhan Dana Dan Sumbernya

Modal awal Ibu Rakijah untuk membuka usaha ini sebesar Rp. 700.000 dimana uang tersebut merupakan uang pribadi Ibu Rakijah yang berasal dari tabungan beliau selama menjadi buruh tani di sawah milik orang lain.

B. Aliran Kas (Cash Flow)

Tidak ada pencatatan keuangan.

C. Biaya Modal (Biaya Utang Dan Modal Sendiri)

Uang Yang Dibelanjakan :

Keterangan	Debit	Kredit
Modal Awal		

Uang Pribadi	Rp. 700.000	
Pengeluaran		
Keranjang Dagangan		Rp. 280.000
Ember		Rp. 25.000
Termos Es		Rp. 70.000
Plastik Bening (uk. 1 kg)		Rp. 60.000
Plastik Kantong		Rp. 12.000
Sisa	Rp. 253.000	#####
Dibelanjakan Semua	-	Rp. 253.000

Peralatan Yang Sudah Dimiliki :

1. Pisau
2. Tas Belanja
3. Topi (Caping)
4. Sepeda Ontel

D. Perihal Kepekaan

Ibu Rajikah selalu mendengar saran atau masukan dari konsumennya dan melihat perubahan harga bahan-bahan sayuran yang terjadi di pasaran. Hal ini dilakukan agar Ibu Rakijah bisa memberi sesuai dengan harga pasaran dan memberi pemahaman kepada konsumennya terkait produk-produk musiman yang tidak bisa setiap hari ada seperti ikan laut.

E. Pemilihan Investasi (Leasing Atau Beli Dan Urutan Prioritas Proyek Bisnis)

BAB VII – ASPEK EKONOMI, SOSIAL, DAN POLITIK

A. Aspek Ekonomi

- 1. Sisi Rencana Pembangunan Nasional**
- 2. Sisi Distribusi Nilai Tambah**
Belum memiliki nilai tambah bagi orang.
- 3. Sisi Investasi Per Tenaga Kerja**

4. Hambatan Di Bidang Ekonomi

Bisnis Ibu Rakijah terpengaruh oleh kenaikan bahan-bahan baku dari pengepul, jika dari pengepul (pasar) ada harga bahan baku sayuran, tempe, tahu, perdagingan, perikanan, dan lain sebagainya yang tiba-tiba naik maka Ibu Rakijah juga pasti harus menaikkan harga produknya ke konsumen akhir.

5. Dukungan Pemerintah

B. Aspek Sosial

Dari segi sosial masyarakat sebagai konsumen akhirnya merasa bahwa dengan adanya bisnis Ibu Rakijah mempermudah mobilitas mereka sebagai Ibu Rumah Tangga (IRT) yang akan membuat masakan di pagi hari untuk keluarga tercinta dan memenuhi kebutuhan makanan pokok pada umum.

C. Aspek Politik

BAB VIII – ASPEK YURIDIS

A. Siapa Pelaku Bisnis

1. Bentuk Badan Usaha

Bentuk badan bisnis Ibu Rakijah termasuk dalam perdagangan bahan baku masakan (sayuran, tempe, tahu, perdagingan, perikanan, dll).

2. Identitas Pelaksana Bisnis

Nama Unit Bisnis	: Perdagangan Produk Barang
Bidang Unit Bisnis	: Perdagangan Bahan Baku Mentah Masakan
Alamat Uni Bisnis	: Desa Sendangsoko, Kec. Jakenan, Kab. Pati
Waktu Berdiri	: September 2021
Nama Pemilik	: Ibu Rakijah
Kontak Pemilik	: 081445768119

Berdasarkan wawancara tersebut juga didapatkan bahwa Ibu Rakijah belum memiliki NPWP, Akta Pendirian Usaha, Surat Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Tanda Daftar Usaha Perdagangan (TDUP), dan Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP).

B. Bisnis Apa Yang Akan Dilaksanakan

Bisnis Ibu Rakijah termasuk ke dalam Perdagangan Produk (Barang) Mentah Masakan.

C. Dimana Bisnis Akan Dilaksanakan

Ibu Rakijah berdagang berkeliling menggunakan sepeda dari Pasar Desa Glonggong (tempat Ibu Rakijah membeli bahan baku) menuju kearah Selatan di Desa Tambahmulyo hingga berakhir di Desa Sendangsoko. Dan Ibu Rakijah belum memiliki cabang lain.

D. Waktu Pelaksanaan Bisnis

Ibu Rakijah yang berangkat dari rumah sekitar jam 04.00 pagi menuju Pasar Glonggong untuk *kulakan*. Setelah membeli produk yang akan dijual di hari itu biasanya Ibu Rakijah sholat Shubuh terlebih dahulu di Mushola yang ada di sekitar Pasar Glonggong dan mulai berjualan keliling sekitar jam 5 pagi dari Pasar Glonggong menuju kearah Selatan di Desa Tambahmulyo hingga berakhir di Desa Sendangsoko dan selesai pada pukul 11.00 siang.

E. Bagaimana Cara Pelaksanaan Bisnis

Ibu Rakijah berdagang berkeliling menggunakan sepeda ontel. Dan Ibu Rakijah belum memiliki legalitas produk (MUI Sertifikat Halal/PIRT/DEPKES RI).

BAB IX – ASPEK LINGKUNGAN HIDUP

A. Fisik-Kimia

B. Biologi

C. Sosial

Adanya bisnis Ibu Rakijah mempermudah mobilitas mereka sebagai Ibu Rumah Tangga (IRT) yang akan membuat masakan di pagi hari untuk keluarga tercinta dan memenuhi kebutuhan makanan pokok pada umum. Bagi para mereka pelanggan tetap juga merasa ketergantungan akan bisnis ini dikarenakan jika Ibu Rakijah tiba-tiba tidak berangkat biasanya para pelanggan tetap merasa kebingungan dan harus belanja kepada pedagang lainnya. Dan dari segi harga produk yang dijual Ibu Rakijah relatif murah dan harganya relatif sama dengan pedagang lainnya.

D. Kesehatan Masyarakat

Produk yang dijual Ibu Rakijah tergolong *fresh* dan memiliki kualitas yang baik karena Ibu Rakijah langsung membeli di pengepul utama (kulakan di pasar) dan produk ditargetkan di jual habis dalam sehari serta produk di hari

itu yang sudah tidak layak dipakai (sayuran yang layu) tidak dijualkan kepada konsumen.

REKOMENDASI

Setelah melakukan observasi dan penilaian terhadap bisnis Perdagangan Bahan Baku Mentah Masakan yang dimiliki oleh Ibu Rakijah, ditemukan beberapa kelemahan dalam aspek Sumber Daya Manusia dan Finansial, Ekonomi Sosial Politik (ESOPOL), dan AMDAL. Berikut adalah rekomendasi untuk meningkatkan kelayakan dan kesuksesan unit bisnis tersebut:

1. Peningkatan Sumber Daya Manusia dan Finansial

a. Pendidikan dan Pelatihan

Ibu Rakijah dapat mengikuti program pendidikan dan pelatihan terkait manajemen bisnis, pemasaran, dan keuangan. Hal ini akan membantu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan Ibu Rakijah dalam mengelola bisnisnya dengan lebih efektif dan efisien.

b. Pengelolaan Keuangan

Ibu Rakijah perlu menyusun perencanaan keuangan yang baik, termasuk pembuatan anggaran, pengendalian biaya, dan pengelolaan cash flow. Dengan memahami dan mengelola keuangan secara lebih baik, Ibu Rakijah dapat mengoptimalkan penggunaan sumber daya finansial yang dimiliki.

c. Pemenuhan Kebutuhan Modal

Ibu Rakijah dapat menjelajahi peluang untuk memperoleh tambahan modal, baik melalui program pinjaman mikro dari lembaga keuangan atau melalui kerja sama dengan pihak lain. Dengan tambahan modal, Ibu Rakijah dapat mengembangkan bisnisnya, meningkatkan kualitas produk, dan memperluas jangkauan pasar.

2. Peningkatan Aspek Ekonomi Sosial Politik (ESOSPOL)

a. Studi Pasar dan Pemetaan Konsumen

Ibu Rakijah dapat melakukan studi pasar yang lebih mendalam untuk memahami kebutuhan dan preferensi konsumen dengan lebih baik. Pemetaan konsumen dapat membantu dalam menentukan strategi pemasaran yang tepat dan meningkatkan kepuasan konsumen.

b. Kerjasama dengan Pihak Terkait

Ibu Rakijah dapat menjalin kerjasama dengan pihak terkait, seperti produsen lokal, kelompok petani, atau komunitas lokal. Hal ini dapat membantu memperoleh pasokan bahan baku yang lebih stabil dan berkualitas, serta memperluas jaringan bisnisnya.

3. Peningkatan Aspek AMDAL (Analisis Mengenai Dampak Lingkungan)

a. Pengelolaan Limbah

Ibu Rakijah perlu memperhatikan pengelolaan limbah yang dihasilkan dari bisnisnya, terutama limbah organik dari sayuran dan bahan baku lainnya. Pengolahan limbah yang ramah lingkungan, seperti kompos atau penggunaan kembali sebagai pakan ternak, dapat menjadi solusi yang baik untuk mengurangi dampak lingkungan.

Berikut adalah beberapa cara umum untuk mengolah limbah organik sayuran:

a) Kompos

Metode ini melibatkan penguraian limbah organik menjadi kompos yang dapat digunakan sebagai pupuk. Langkah-langkahnya meliputi:

1. Kumpulkan limbah organik sayuran seperti sisa-sisa sayuran, kulit, dan daun yang tidak digunakan.
2. Gunakan wadah kompos yang cukup besar dan letakkan limbah organik di dalamnya.
3. Tambahkan bahan lain seperti rumput kering atau serasah dedaunan untuk menjaga keseimbangan karbon dan nitrogen dalam kompos.
4. Campurkan limbah secara teratur untuk mempercepat proses dekomposisi dan menghindari bau yang tidak sedap.
5. Setelah beberapa minggu hingga beberapa bulan, limbah organik akan terurai menjadi kompos yang siap digunakan sebagai pupuk untuk tanaman.

b) Vermikompos

Metode ini menggunakan cacing untuk mempercepat proses dekomposisi limbah organik. Langkah-langkahnya meliputi:

1. Persiapkan wadah atau bak khusus untuk vermikompos, yang memiliki lubang-lubang kecil di bagian bawahnya untuk sirkulasi udara dan drainase.
2. Letakkan lapisan pertama bahan seperti serasah dedaunan atau kertas koran di dasar wadah.
3. Tambahkan limbah organik sayuran yang telah dicacah ke dalam wadah, bersama dengan cacing kompos.
4. Pastikan limbah organik dan cacing tercakup dalam lapisan tanah atau serasah dedaunan.
5. Jaga kelembaban wadah dengan menyemprotkan air jika diperlukan dan jangan biarkan limbah terlalu basah atau terlalu kering.
6. Cacing akan memakan limbah organik dan meninggalkan kotoran yang kaya nutrisi, yang dapat digunakan sebagai pupuk tanaman.

c) Fermentasi

Metode ini melibatkan fermentasi limbah organik menggunakan mikroorganisme seperti bakteri asam laktat. Langkah-langkahnya meliputi:

1. Kumpulkan limbah organik sayuran dan letakkan dalam wadah yang kedap udara.
2. Tambahkan mikroorganisme pengurai seperti EM (Effective Microorganisms) atau ragi fermentasi.
3. Tutup wadah secara longgar untuk memungkinkan sirkulasi udara.
4. Biarkan limbah organik mengalami fermentasi selama beberapa minggu.
5. Setelah fermentasi selesai, limbah organik dapat digunakan sebagai pupuk cair dengan mencampurkannya dengan air dalam

b. Pemilihan Kemasan Ramah Lingkungan

Ibu Rakijah dapat mempertimbangkan penggunaan kemasan yang ramah lingkungan, seperti kemasan yang dapat didaur ulang atau

kemasan biodegradable. Hal ini akan membantu mengurangi limbah plastik dan mendukung prinsip keberlanjutan dalam bisnisnya.

Selain rekomendasi di atas, penting juga bagi Ibu Rakijah untuk terus meningkatkan kualitas produk, memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen, dan beradaptasi dengan perubahan pasar dan tren konsumen. Ibu Rakijah dapat melakukan riset pasar secara teratur, mengikuti perkembangan teknologi yang relevan untuk memperbaiki proses bisnisnya, serta menjaga komunikasi yang baik dengan konsumen untuk memahami kebutuhan dan umpan balik mereka.

Dalam mengimplementasikan rekomendasi tersebut, Ibu Rakijah juga perlu membuat rencana aksi yang jelas dan mengukur hasil dari perbaikan yang dilakukan. Monitoring dan evaluasi terhadap kinerja bisnis akan membantu dalam mengidentifikasi keberhasilan dan area yang masih perlu ditingkatkan.

Dengan mengikuti rekomendasi ini, diharapkan bisnis Perdagangan Bahan Baku Mentah Masakan Ibu Rakijah dapat meningkatkan kelayakan dan kesuksesannya, serta menjadi contoh yang baik dalam mengelola bisnis yang berkelanjutan, memberikan manfaat bagi konsumen, dan menjaga dampak lingkungan yang minimal.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Gambar 1. Layout Unit Bisnis Ibu Rakijah









Gambar 2. Observer, Pemilik Unit Bisnis, dan Konsumen



