

RENCANA PENGEMBANGAN USAHA (BUSINESS PLAN)

.....



MAKMUR JAYA

BADAN USAHA MILIK DESA

“ ”

DESA

KABUPATEN..... – PROVINSI

DAFTAR HALAMAN

DAFTAR HALAMAN	1
1. LATAR BELAKANG	3
2.1 DATA PERUSAHAAN	3
2.2 BIODATA PEMILIK / PENGURUS	4
2.3 STRUKTUR ORGANISASI	4
2.4 SUSUNAN PEMILIK / PEMEGANG SAHAM	5
3. ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN	5
3.1 PRODUK / JASA YANG DIHASILKAN	5
3.2 GAMBARAN PASAR	6
3.3 TARGET ATAU SEGMENT PASAR YANG DITUJU	7
3.4 TREND PERKEMBANGAN PASAR.....	8
3.5 PROYEKSI PENJUALAN.....	8
3.6 STRATEGI PEMASARAN.....	9
3.7 ANALISIS PESAIN.....	9
3.8 SALURAN DISTRIBUSI.....	10
4. ANALISIS PRODUKSI	10
4.1 PROSES PRODUKSI	10
4.2 BAHAN BAKU DAN PENGGUNAANNYA	12
4.3 KAPASITAS PRODUKSI	12
4.4 RENCANA PENGEMBANGAN PRODUKSI	13
5. ANALISIS SUMBERDAYA MANUSIA (SDM)	14
5.1 ANALISIS KOMPETENSI SDM	14
5.2 ANALISIS KEBUTUHAN DAN PENGEMBANGAN SDM	14
5.3 RENCANA KEBUTUHAN PENGEMBANGAN SDM	14
6. RENCANA PENGEMBANGAN USAHA	15
6.1 RENCANA PENGEMBANGAN USAHA	15
7. ANALISIS KEUANGAN.....	16
7.1 LAPORAN KEUANGAN	16
7.2 RENCANA KEBUTUHAN INVESTASI	16

1. PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Dengan perkembangan kebudayaan dan tradisi masyarakat modern maka orang-orang jaman sekarang mulai memikirkan tenda untuk pernikahan. Hal ini difikirkan bertujuan untuk setiap pernikahan memiliki kesan yang sangat baik dimata mempelai pernikahan dan juga tamu yang akan datang. Dengan alasan tersebut, sudah sepantasnya dilakukan karena pada zaman ini pernikahan bukan hanya sekedar ritual sakral sama namun juga mencakup nilai seni dan budaya modern didalamnya. Selain itu, pernikahan juga merupakan kebutuhan bagi mereka yang sudah cukup umur untuk memenuhi kebutuhan batinnya.

Dari uraian diatas maka sangat potensial buat BUMDesmengembangkan usaha sewa tenda untuk acara pernikahan, karena pernikahan merupakan hal yang menjadi kebutuhan bagi setiap orang yang sudah cukup umur.

Dengan alasan tersebut kami berniat untuk merintis usaha sewa tenda untuk pernikahan, atau acara lainnya.

1.2 MANFAAT USAHA

Manfaat Ekonomi

Usaha sewa tenda ini memiliki keuntungan yang cukup menjanjikan. Dengan menyewakan tenda yang digunakan untuk pelaminan dengan harga yang terjangkau dan berbeda dengan sewa tenda lainnya. Dengan kata lain, menyewakan dengan harga terjangkau akan tetapi kualitasnya tetap baik.

Manfaat Sosial

1) Bagi BUMDes Makmur Jaya

Dengan melihat peluang ini, diharapkan usaha ini berkembang menjadi sebuah sewa tenda yang besar yang bisa melayani di Kecamatan Anak Ratu Aji khususnya dan di luar Kecamatan lain pada umumnya. Dan juga dapat memberikan sebuah pertanggung jawaban sosial dengan memberikan acara-acara positif seperti guna pengajian ibu dan acara keagamaan lainnya.

2) Bagi Masyarakat Kampung

Dengan adanya usaha sewa tenda yang di kelola BUMDesini, bagi masyarakat dapat menjadi lapangan pekerjaan bagi yang membutuhkan, karena apabila usaha ini berkembang maka membutuhkan tenaga kerja untuk membantu kelancaran dalam usaha ini.

1.3 RUMUSAN MASALAH

- a. Bagaimana tips untuk membuka usaha sewa tenda yang baik dan benar serta tidak merugi?
- b. Bagaimana cara mengantisipasi persaingan usaha yang semakin ketat saat ini?
- c. Bagaimana caranya agar kita bisa meraih kesuksesan dalam usaha sewa tenda ?

2. LATAR BELAKANG

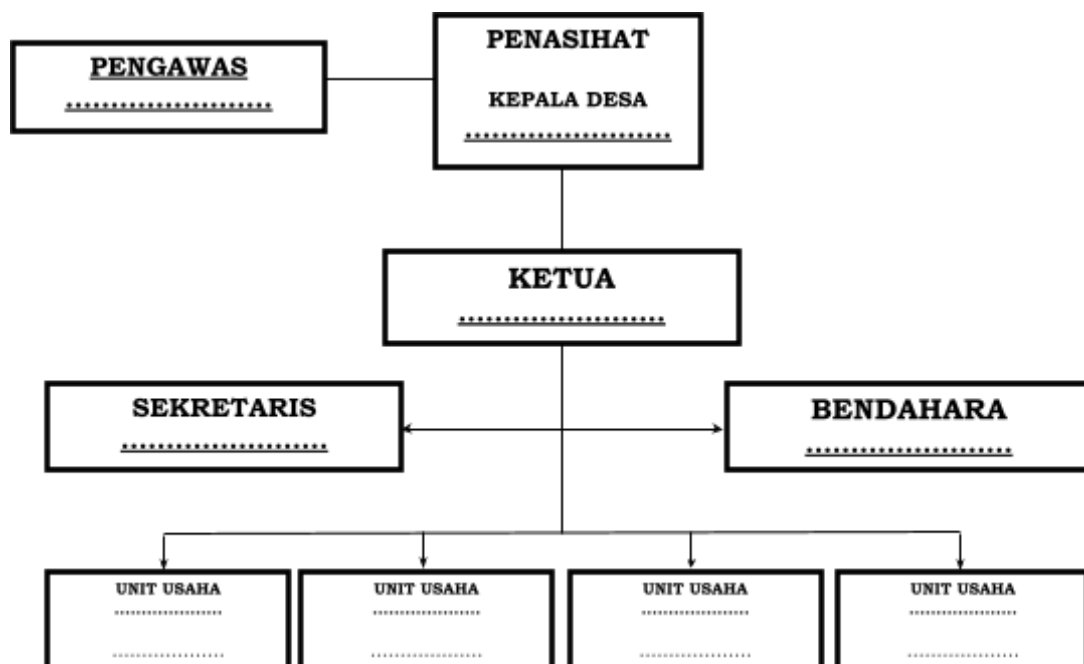
2.1 DATA ORGANISASI

Nama BUMDes :
Bidang Usaha :
Jenis Produk/Jasa :
Alamat BUMDes :
No.Handphone :

2.2 BIODATA PENGURUS

Nama :
Jabatan :
Agama :
Alamat Rumah :
No.Handphone :

2.3 STRUKTUR ORGANISASI



3. ANALISIS SWOT

Adapun analisis SWOT terhadap usaha ini adalah sebagai berikut:

3.1 FAKTOR INTERNAL

Strengths (Kekuatan)

Pemenuhan produk untuk pernikahan sangat lengkap.

Disewakan dengan harga yang terjangkau.

Produk yang disewakan memiliki kualitas yang baik.

Perlengkapannya mudah di dapatkan.

Weakness (Kelemahan)

Faktor alam, dengan banyaknya angin atau bencana maka akan sulit untuk memasang tenda dan sebagainya dan permintaan akan semakin merosot.

Faktor kenaikan dari harga sembako juga dapat mengurangi permintaan dari konsumen.

3.2 FAKTOR EKSTERNAL

Opportunities (Peluang / kesempatan)

Melihat banyaknya masyarakat kampung yang ingin menikah namun memiliki anggaran yang mencukupi maka dapat menjadi alternatif untuk melakukan penyewaan tenda .

Sebagian tempat hanya menyewakan tenda namun tidak memnuhi standar kelayakan.

Threats (Ancaman)

Melihat dari banyaknya permintaan masyarakat dalam melakukan pernikahan, tentunya banyak sekali jasa yang menawarkan tenda. Selain itu untuk memulai usaha ini perlu adanya rasa percaya dari masyarakat kampung. Karena apabila sudah tidak ada kepercayaan atau merasa dikecewakan reputasi dari usaha ini akan terancam tidak baik dan berakhir dengan kebangkrutan. Oleh karena itu, pelayanan yang baik dan pemberian kualitas yang baik akan menjadi sebuah prioritas BUMDes Makmur Jaya.

4. RENCANA USAHA

Adapun rencana usaha yang akan dijalankan dalam usaha ini ialah sebagai berikut:

4.1 RENCANA JANGKA PENDEK

Usaha usaha sewa tenda bertujuan untuk membantu memenuhi kebutuhan perlengkapan pernikahan dan masyarakat kampung Bandar Putih Tua.

4.2 RENCANA JANGKA MENENGAH

Usaha yang dirintis ini tentunya akan menjadi sebuah usaha yang menjanjikan dan nama dari usaha ini akan terkenal dimana-mana karena adanya rasa kepercayaan yang timbul dari Masyarakat Kampung yang pernah mendapatkan jasa ini.

4.3 RENCANA JANGKA PANJANG

Setelah berhasil mendapatkan pelanggan, kami akan lebih meningkatkan mutu dan kualitas dari usaha kami ini, tidak lupa pula kami membangun jaringan dengan tempat sewa yang baru agar kami dapat dengan mudah untuk mendapatkan konsumen.

5. ANALISA PASAR DAN PEMASARANA

5.1 ANALISA PASAR

Analisis Pasar dan Pemasaran usaha sewa tenda yaitu:

- Target Pasar

Usaha ini berlokasi disekitar Kampung Bandar Putih Tua yang merupakan jantung Kecamatan Anak Ratu Aji. Target pasarnya adalah orang dewasa yang cukup umur untuk melakukan pernikahan dan kegiatan hajatan lainnya.

- Pesaing

Terdapat banyak pesaing dari usaha ini, akan tetapi di sinilah kreatifitas kita bagaimana cara kita menarik konsumen agar dapat menyewa tenda kita tanpa membuat pesaing kita merasa tidak senang dengan tindakan kita. Namun kekeluargaan harus tetap selalu terjaga antara pesaing dan menciptakan persaingan yang sehat tanpa menjatuhkan pesaing. Dengan cara mentaati peraturan dan undang-undang pasar yang telah di tetapkan.

- Sasaran Penyewa

Dalam menjalankan usaha ini, bukan hanya menargetak di dalam Kampung Bandar Putih saja akan tetapi diluar kecamatan pun menjadi sasaran kami.

5.2 STRATEGI PEMASARAN

Strategi Pemasaran Adapun strategi pemasaran yang dapat kami lakukan adalah:

- Dari Mulut ke Mulut

Promosi ini merupakan promosi yang paling sederhana, serta tidak memerlukan banyak biaya untuk melakukan promosi ini. Cukup dengan bercerita dengan teman-teman kita atau keluarga untuk mempromosikan usaha kita, sehingga secara tidak langsung semua konsumen/masyarakat akan mengetahui usaha kita. Dan apabila usaha kita sudah diketahui dan disukai, maka konsumen tersebut akan memberitahukan kepada orang lain untuk menyewa tenda

- Dengan media Internet

Selain promosi dari mulut ke mulut, maka promosi juga dapat dilakukan dengan menggunakan media internet, seperti dapat melalui facebook, twitter, blog,dll. Karna sebagian besar masyarakat telah menggunakan media internet, sehingga masyarakat dapat mengetahui usaha ini.

5.2 PENGEMBANGAN PASAR

Selain melakukan berbagai strategi pemasaran seperti diatas, kami juga mempromosikan dengan bekerjasama dengan seluruh aparaturnya Pemerintah Kampung, mulai dari tingkat RT sampai Tingkat Dusun dan Kampung sehingga usaha penyewaan ini akan lebih terkenal lagi.

5.3 LANGKAH – LANGKAH PROMOSI

Untuk menarik minat Masyarakat agar jasa yang kami tawarkan kami mempunyai cara-cara tertentu, adapun cara tersebut yaitu gratis biaya pengantaran barang perlengkapan, gratis dan diskon 5% dari total penyewaan.

6. ANALISIS OPERASIONAL

Adapun rencana usaha yang dijalankan ialah sebagai berikut:

- Tempat usaha

Tempat usaha yang kami rintis ialah di Kampung Bandar Putih Tua dan dekat dengan Pusat Kecamatan Anak Ratu Aji

- Pengawasan kualitas

Dalam mengontrol kualitas jasa dari usaha kami ini agar dapat digunakan dengan baik dan meminimalisir terjadinya tenda yang roboh, ruangan yang panas dan sebagainya.

7. ANALISIS ASAPEK FINANCIAL

7.1 HARGA

Adapun jasa penyewaan tenda yang kami tawarkan memiliki harga yang bervariasi tergantung bentuk keperluan sosial atau pribadi.

Adapun daftar harga yang kami tetapkan adalah sebagai berikut:

No	Item	Qty	Price	Description
1	Tenda 4 x 6	Per/Plong	IDR.300.000	Pribadi
2	Tenda 4 x 6	Per/Plong	IDR.200.000	Keagamaan
3	Tenda 4 x 6	Per/Plong	IDR.100.000	Kematian

8. PENUTUP

Demikianlah rencana usaha ini kami buat. Semoga business plan ini dapat diterima dan dapat bermanfaat bagi kita semua. Tidak lupa kami mengucapkan syukur kepada Tuhan YME karena atas segala Rahmat dan Hidayah-Nya kami dapat menyelesaikan rencana usaha kami. Dan tidak lupa pula kami ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah ikut membantu dalam pembuatan rencana usaha ini.

Semoga rencana ini dapat diterima oleh semua pihak karena proposal ini merupakan tahap awal kami dalam memulai usaha sewa tenda ini. Dengan selesainya rencana usaha ini, kami berharap dapat segera mewujudkan usaha usaha yang telah kami rencanakan ini.

Segala saran dan kritik yang membangun sangatlah kami harapkan dari semua pihak, karena kami menyadari bahwa rencana kami masih jauh dari kata sempurna. Saran dan kritik tersebut semoga saja dapat menjadi acuan atau pelajaran bagi kami semua untuk dapat menjadi lebih baik lagi dihari esok. Atas segala waktu dan perhatiannya kami mengucapkan terima kasih.