

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada bagian pendahuluan ini akan dijelaskan latar belakang mengapa memutuskan untuk menekuni bidang usaha sembako sebagai suatu usaha yang diyakini sebagai sebuah bidang usaha yang menguntungkan (profit oriented) yang signifikan. Dengan catatan dikelola secara serius dan profesional.

Keputusan saya untuk mengambil bidang ini tidak terlepas dari beberapa faktor yang sedang terjadi disekitar lingkungan dengan melihat peluang, apalagi seorang insan yang kesehariannya memang selalu membutuhkan bahan makanan pokok demi untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Usaha yang akan direncanakan ialah usaha sembako yang akan dilaksanakan di Pasar Galuh Luragung, alasan dalam usaha ini karena dengan semakin tinggi jumlah penduduk dan semakin tinggi nya kebutuhan sehari - hari dan di pasar suatu tempat di mana banyak orang - orang belanja untuk membeli kebutuhan sehari - harinya, manfaat usaha ini kita bisa mendapat keuntungan yang kecil dari satu barang tetapi dengan jumlah banyak barang yang keluar maka kita akan mendapatkan keuntungan yang besar. Gagasan yang disajikan dalam bentuk perluasan dari usaha yang telah ada serta jenis produk yang di hasilkan.

1.2 Manfaat Usaha

Manfaat/ benefit dari usaha ini yang bersifat financial benefit ialah kita bisa mendapat keuntungan yang kecil dari satu barang tetapi dengan jumlah banyak barang yang keluar maka kita akan mendapatkan keuntungan yang besar, sedangkan yang bersifat social benefit ialah masyarakat atau konsumen bisa mendapatkan barang - barang kebutuhan pokok dengan cepat, dekat berkualitas baik harga murah dan pelayanan yang baik, aman, ramah, sopan, dan santun. Peranan dari gagasan usaha ini terhadap perekonomian yang semakin sulit bagi masyarakat maka dengan harga yang murah dan kualitas baik bisa mendapat keuntungan bagi kita dan konsumen.

2. ASPEK PASAR DAN PEMASARAN

Dalam aspek pasar dan pemasaran penyusunan study usaha ini bisa di sebut layak karena kita sudah menyewa toko/ kios serta peralatan yang lengkap untuk tempat dan menyediakan barang dagangan yang akan di pasarkan serta dalam berbelanja kita tidak susah untuk membeli barang karena banyak salesmen yang menawarkan dan mengirim produknya ke usaha kita, selain itu juga di dukung dengan letak yang strategis yang berada di paling depan Pasar Galuh Luragung, untuk tenaga kerja kita cukup 2 pegawai dulu jika usaha kita maju kita bisa tambah lagi untuk tenaga kerja.

Permintaan konsumen untuk bahan - bahan sembako sangat tinggi karena selain kebutuhan yang meningkat tempat usaha kita berada di pasar yaitu tempat di mana banyak orang untuk belanja untuk kebutuhan sehari harinya, maka dengan permintaan yang tinggi penawaran juga haru tinggi supaya usaha kita maju dan mendapatkan keuntungan yang cukup besar. Untuk perkembangan permintaan terhadap produk usaha kita akan menyajikan data penawaran dan permintaan secara nasional maupun daerah . Dalam aspek pasar dan pemasaran seperti pesaing yang cukup banyak usaha kita harus memiliki harga yang murah, kualitas baik pelayanan yang baik ramah sopan santun sehingga kita bisa menarik pelanggan sebanyak mungkin, kekuatan kita dalam bekerja harus kerja keras buka warung paling awal kualitas barang baik.

2.1 Peluang Pasar

Peluang pasar dan peluang yang bisa di dimanfaatkan ialah pada waktu hari pasar rabu dan minggu, waktu ada lagi ada hiburan karena letak toko kita dekat lapangan balai desa serta peluang yang sangat besar ialah pada waktu sebelum hari besar Idul Fitri dan Idul Adha pada waktu tersebut banyak pengunjung yang bisa belanja ke usahan kita.

Dalam kebijakan pemasaran harga pokok ialah di hitung dengan biaya produk barang di tambah tenaga kerja dan untuk perlengkapan seperti nota pulpen dan pelastik. Harga jual yang telah di perhitungkan hanya mendapat keuntungan Rp. 200, 00/ barang. Cara pendistribusian produk dengan cara promosi harga murah dan kita tawar-tawar kan serta beri hadiah seperti gelas, piring, sendok, kalender dll untuk pembelian perdana kita dan bisa menjadi langganan tetap kita, cara pengangkutan barang kita sangat simple tidak usah pake alat atau kendaraan karena kita langsung di kirim oleh salesmen dari berbagai produk barang, system penjualan dan pembayaran simple kita pakai transaksi di sertai nota untuk mengetahui barang yang telah keluar serta

jumlah uang jika sudah di hitung sama dengan pendapatan perharinya serta untuk menjadi bukti transaksi agar tidak terjadi kekeliruan yang tidak di harapkan serta pelayanan yang kita berikan dalam menawarkan barang di sertai keramahan dalam komunikasi yaitu senyum, sapa, sopan,dan santun.

2.2 Produk/barang yang Dihasilkan

Tabel Produk yang Dihasilkan mencakup antara lain:

NO	Nama Perlengkapan	Jumlah barang	Harga Beli	Harga jual
1.	Minyak sayur	10 kg	80.000 @ 8.000	8.200 / kg
2.	Terigu	10 kg	42.000 @ 4.200	4.400 / kg
3.	Gula Pasir	10 kg	85.000 @ 8.500	8.700 / kg
4.	Tapioka Aci	10 kg	53.000 @ 5.300	5.500 / kg
5.	Aqua gelas	1 dus isi 48	14.400 @ 300	500 / gelas
6.	Aqua tanggung	1 dus isi 24	36.000 @ 1.500	1.700 / botol
7.	Indomie ayam bawang	1 dus isi 40	44.000 @ 1.100	1.300 / bks
8.	Indomie soto	1 dus isi 40	44.000 @ 1.100	1.300 / bks
9.	Indomie goreng	1 dus isi 40	48.000 @ 1.200	1.400 /bks
10.	Sabun ekonomi kecil	1 dus isi 60	48.000 @ 800	100 / bks
11.	Sabun ekonomi besar	1 dus isi 30	51.000 @ 1700	1.900 / bks
12.	Kuku bima	1 pak isi 10	32.000 @ 3.200	3.400 / sachet
13.	Homafiton jreng	1 pak isi 10	43.000 @ 4.300	4.500 / sachet
14.	Extra joss	1 pak isi 10	38.000 @ 3.800	4.000 / sachet
15 .	Bawang putih	2 kg	36.000@ 18.000 / kg	2.000 / 1 ons
16.	Kemiri	2 kg	44.000 @ 22.000 / kg	2.400 / 1 ons
17.	Lada / sahang	1 kg	55.000	57.00 / 1 ons
18 .	Ketumbar	1 kg	18.000	2.000 / 1 ons
19 .	Kacang Tanah	2 kg	22.000 @ 11.000 / kg	1.300 / 1 ons
20.	Krupuk udang	5 bks	26.500 @ 5.300	5.500 / bks

21.	Masako	1 pak	33.000 @ 3.300	3.500 gantung
22.	Royko	1 pak	33.000 @ 3300	3.500 / gantung
23 .	Teh peco	10 pak	30.000 @ 3.000	3.200 / bks
24.	Kecap	10 pak	35.000 @ 3.500	3.700 / bks
25.	Saos sachet	2 pak	18.000 @ 1.800	2.000 / bks
26..	Telor	1 peti isi 15 kg	180.000 @ 12.000	12.200 / kg
27.	Kopi Kapal api mik	1 dus isi 12	69.600 @ 5.800	6.000 / gantung
28 .	Kopi ABC susu	1 dus isi 12	93.600 @ 7.800	8.000 / gantung
29.	Energen	1 dus isi 12	111.600 @ 9.300	9.500 / gantung
30.	Susu bendera sachet	1 dus isi 20	106.000 @ 5.300	5.500 / pak
31.	Terasi Udang kecil	1 pak isi 10	13.000 @ 1.300	1.500 / bks
32.	Terasi udang besar	1 pak isi 10	28.000 @ 2.800	3.000 / bks
33.	Sasa 250 gram	5	29.000 @ 5.800	6.000 / bks
34.	Sasa 100 gr	1 pak isi 10	28.000 @ 2.800	3.000 / bks
35.	Sasa 50 gram	1 pak isi 20	26.000 @ 1.300	1.500 / bks
36.	Garam beryodium	1 bal isi 40	12.000 @ 300	500 / bks
37 .	Garam tidak beryodium	10 kg	8000 @ 800	1.000 / kg
38 .	Gula merah	10 kg	78.000 @ 7.800	8.000/ kg
39.	Rokok djarum coklat	1 pak	58.000 @ 5.800	6.000 / bks
40.	Sampoerna kretek	10 bungkus	59.000 @ 5.900	6.100 / bks
41.	Dji sam soe 234	5 Bungkus	45.000 @ 9.000	9.200 / bks
42.	Super	1pakisi 10 bungkus	81.000 @ 8.100	8.300 / bks
43.	Gudang garam filter	5 bungkus	38.500 @ 7.700	7.900 / bks
44.	Sabun Giv	10	13.000 @ 1.300	1.500 / bks
45.	Sabun lifeboy	10	16.000 @ 1.600	1.800 / bks
46.	Sabun Lux	10	18.000 @ 1.800	2.000 / bks
47.	Pepsodent kecil	1 pak isi 12 bks	15.600 @1.300	1.500 / bks

48.	Pepsodent tanggung	1 pak isi 12 bks	31.200 @ 2.600	2.800 / bks
49.	Sampho lifeboy	1 pak isi 12	27.600 @ 2.300	2.500 / gantung
50.	Sampho clear	1 pak isi 12	51.600 @ 4.300	4.500 / gantung
51 .	Sampho pentine	1 pak isi 12	57.600 @ 4.800	5.000 / gantung
52.	Beras	10 kg	53.000 @ 5.300	5.500 / kg
53 .	Marimas	12 gantung	27.600 @ 2.300	2.500/ gantung
54.	Teh sisri	12 gantung	27.600 @ 2.300	2.500/ gantung
55.	Segar sari	13 gantung	29.900 @ 2.300	2.500/ gantung
56.	Teh gelas	1 dus	16.800 @ 700	900 / gelas
57.	Minuman kopi / granita	1 dus	16.800 @ 700	900 / gelas
58.	Mie telur	5 bungkus	20.000 @ 4.000	4.200 / bks
59.	TBM pengembang kue	1 pak isi 12	12.000 @ 1.000	1.200 / biji
60.	Simas 250 gram	5 bungkus	21.500 @ 4.300	4.500 / bks
61 .	Blue band	5 bungkus	26.500 @ 5.300	5.500 / bks
62.	Coklat seres	1 kg	13.000 @ 1.300/ Ons	1.500 / 1 ons
63.	Coklat bubuk	10	8.000 @ 800	1.000 / bks
64.	Tepung rose bend250 gram	1 dus isi 40	80.000 @ 2.000	2.200 / bks
65 .	Ciki Taro	1 dus isi 40	28.000 @ 800	1.000 /bks
66.	Susu ultra kecil	12 biji	21.600 @ 1.800	2.000 / biji
67.	Ager	1 dus isi 20	26.000 @ 1.300	1.500 / biji
68.	Sun kara	1 dus isi 24	31.200 @ 1.300	1.500 / bks
69.	Bumbu sajiku siap saji	1 dus isi 50	90.000 @ 1.800	2.000 / bks
70.	Soda kue	10 bks	13.000 @ 1.300	1.500 / bks
71.	Kertas nasi	25 golong	17.500 @ 700	900 / golong
72.	Plastik hitam	1 ikat isi 10 bks	13.000 @ 1.300	1.500 / bks plastik
72.	Plastik warna tipis	1 ikat isi 10 bks	8.000 @ 800	1.000 / bks plastik
73.	Koran	10 kg	28.000 @ 2.800	3.000 / kg

74 .	Permen relaxa	5 pak	24.000 @ 4.800	5.000 / pak
75.	Kecap botol merk 52 kecil	5 botol	21.500 @ 4300	4.500 / botol
76.	Kecap botol merk 52 besar	5 botol	41.500 @ 8.300	8500 / botol
77.	Teh botol	1 krat isi 24	33.600 @ 1.400	1.600 / botol
78 .	Fanta, sprite, coca cola	1 krat isi 24	55.200@ 2.300	2.500 / botol
79.	Soda	1 krat isi 24	33.600 @ 1.400	1.600 / botol
80.	Larutan botol	12 botol	28.800 @ 2.400	2.600 / botol
81.	larutan kaleng	12 kaleng	45.600 @ 3800	4.000 / kaleng
Total			Rp.3.150.000,00	

Tabel Keunggulan Usaha Kita

Keunggulan yang dimiliki usaha kita
1. harga murah
2. pelayanan baik
3. kualitas baik

2.3 Target atau Segmen Pasar yang Dituju

Adapun karakteristik pembeli/pengguna yaitu para pedagang di rumah nya dan masyarakat.

2.4 Analisis Pesaing

Karena kebutuhan pasar akan gabah sangat besar, sehingga bila ada persaingan dalam bisnis, tidak berpengaruh terhadap usaha jual beli gabah.

2.5 Saluran Distribusi

Bisnis ini dilakukan di Pasar Luragung dengan daerah pemasaran di Kecamatan Luragung dan sekitarnya.

3. ASPEK TEKNIS DAN TEKNOLOGI

Lokasi usaha yang direncanakan sangat strategis tempat kita berada di posisi paling depan pasar galuh di desa luragung dan di sana juga dekat dengan alun - alun yang sering di selenggarakan acara hiburan seperti komedi putar, konser hiburan, lomba olah raga dll. Sumber barang kita system nya di order dan di kirim oleh salesmen dari berbagai produk barang. Jenis teknologi yang di harapkan jika dana nya cukup ke depan nya pakai komputer untuk kasir, kapasitas produksi barang kita cukup besar karena ukuran kios 3m X 8m jenis dan jumlah investasi ialah selama umur ekonomis usaha ini. Bahan baku yang di kirim ialah barang sembako.

Keadaan pasar cukup ramai apalagi jika hari pasar, ada hiburan dan hari raya idul fitri dan idul adha pasar sangat ramai, untuk tenaga kerja cukup 2 orang yaitu 1 sebagai kasir dan 1 sebagai pelayan. Untuk transportasi udah di sediakan motor untuk berpergian untuk keperluan jika sesuatu saat kehabisan barang kita bisa belanja ke agen yang paling besar, karena untuk semua jenis barang sudah di kirim oleh salesmen dan untuk tenaga listrik toko sudah ada milik kita pribadi jika usaha di tetapkan kita bisa membangun toko tersebut untuk di perluas dan jumlah barang bisa di perbanyak karena bahan sembako ialah bahan yang tahan lama kita jangan takut eksplaye karena bisa di tukar dengan yang baru dan barang sembako memerlukan stok yang banyak.

3.1 Analisis Keuangan

- Sumber barang berupa barang sembako didapatkan dari perusahaan perusahaan produk barang yang langsung di kirim ke toko kita melalui pesanan ke salesmen nya. Adapun rincian mengenai jumlah modal yang diajukan dan untuk menentukan jumlah bahan baku pada awal penjualan, dilakukan analisa sebagai berikut:

- Biaya tetap (TFC)
Biaya sewa kios = Rp. 300.000,00

Biaya gaji pegawai = Rp. 150.000,00

Jumlah biaya tetap = Rp. 450.000,00

- Pendapatan 1 barang(RU) = Rp. 200,00
- Banyak barang (Q) yang akan dijual adalah?
Penyelesaian :

$$RU \quad x \quad Q \quad = \quad TFC$$

$$200 \quad x \quad Q \quad = \quad 450.000$$

$$200 Q = 450.000$$

$$Q = 450.000 : 200$$

$$Q = 2250$$

Jadi, agar modal awal untuk pengeluaran (biaya tetap) kembali saat awal penjualan maka harus terjadi penjualan sebanyak 2.250 barang.

3.2 Rencana Pengembangan Usaha

Rencana usaha dalam 1 tahun dilakukan penjualan-belian sembako sebanyak 12 kali setiap bulan selama 1 tahun dengan penambahan barang sebanyak 30 barang. Penambahan tersebut diambil dari laba yang didapat sebelumnya.

4. ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN

Dalam setiap kegiatan perlu adanya organisasi dan manajemen, begitupun dalam bidang bisnis. Hal ini dimaksudkan agar pengelolaan lebih teratur dan terarah.

Adapun struktur organisasi tersebut adalah :

Pengelola merangkap bagian keuangan : Koko Setia Komara

Marketing : Ibu Surinah

5. ASPEK EKONOMI

5.1 Biaya

5.1.1 Biaya Undiscounted

1	Biaya Tetap	= Rp. 450.000,00
2	Biaya variable	
	Pembelian barang	= Rp. 3.150.000,00
	TOTAL MODAL	= Rp. 3.600.000,00

5.2 Sumber Pembiayaan

Sumber pembiayaan berasal dari program kewirausahaan STIKKU.

5.3 Perkiraan Penerimaan

Perkiraan penerimaan/ benefit yang di terima dari usaha yang akan di kembangkan benar - benar di perkirakan secara benar sehingga keputusan yang di ambil saya dapat di pertanggungjawabkan. Perkiraan benefit dalam bentuk finansial di rencanakan sesuai dengan rencana produksi dan rencana penjualan. Bentuk penerimaan berasal dari hasil penjualan barang - barang yang di hasilkan.

Perkiraan Penerimaan dalam jangka waktu 1 tahun ialah sbb :

- **Bulan ke 1**

Pengeluaran

Pembelian barang = Rp3.150.000,00

Gaji pegawai = Rp. 150.000,00

Total pengeluaran = Rp. 3.300.000,00

Pendapatan

Penjualan barang = Q x keuntungan + modal barang

= 2.250 x 200 + 3.150.000

= Rp. 450.000,00 + 3.150.000

Total pendapatan = Rp. 3.600.000,00

Laba

= penjualan barang - pembelian barang

= Rp. 3.600.000,00 - Rp. 3.300.000,00

= Rp.300.000,00

- **Bulan ke 2**

Pengeluaran

Pembelian barang	=	Rp3.150.000,00
Gaji pegawai	=	Rp. 150.000,00
Total pengeluaran	=	Rp. 3.300.000,00

Pendapatan

Penjualan barang	=	Q	x	keuntungan + modal barang
	=	2.280	x	200 + 3.150.000
	=	456.000	+	3.150.000
Total pendapatan	=	Rp. 3.606.000,00		

Laba

=	penjualan barang - pembelian barang
=	Rp. 3.606.000,00 - Rp. 3.300.000,00
=	Rp.306.000,00

- **Bulan ke 3**

Pengeluaran

Pembelian barang	=	Rp3.150.000,00
Gaji pegawai	=	Rp. 150.000,00
Total pengeluaran	=	Rp. 3.300.000,00

Pendapatan

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= Q \quad \times \text{keuntungan} + \text{modal barang} \\ &= 2.310 \times 200 + 3.150.000 \\ &= 462.000 + 3.150.000 \\ \text{Total pendapatan} &= \text{Rp. 3.612.000,00} \end{aligned}$$

Laba

$$\begin{aligned} &= \text{penjualan barang} - \text{pembelian barang} \\ &= \text{Rp. . 3.612.000,00} - \text{Rp. 3.300.000,0} \\ &= \text{Rp.312.000,00} \end{aligned}$$

• Bulan ke 4

Pengeluaran

$$\begin{aligned} \text{Pembelian barang} &= \text{Rp3.150.000,00} \\ \text{Gaji pegawai} &= \text{Rp. 150.000,00} \\ \text{Total pengeluaran} &= \text{Rp. 3.300.000,00} \end{aligned}$$

Pendapatan

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= Q \quad \times \text{keuntungan} + \text{modal barang} \\ &= 2.340 \times 200 + 3.150.000 \\ &= 468.000 + 3.150.000 \\ \text{Total pendapatan} &= \text{Rp. 3.618.000,00} \end{aligned}$$

Laba

= penjualan barang - pembelian barang

= Rp. 3.618.000,00 - Rp. 3.300.000,00

= Rp.318.000,00

- **Bulan ke 5**

Pengeluaran

Pembelian barang = Rp3.150.000,00

Gaji pegawai = Rp. 150.000,00

Total pengeluaran = Rp. 3.300.000,00

Pendapatan

Penjualan = Q x keuntungan + modal barang

= 2.370 x 200 + 3.150.000

= 474.000 + 3.150.000

Total pendapatan = Rp.3.624.000,00

Laba

= penjualan barang - pembelian barang

= Rp. 3.624.000,00 - Rp. 3.300.000,00

= Rp.324.000,00

- **Bulan ke 6**

Pengeluaran

Pembelian barang = Rp3.150.000,00

Gaji pegawai = Rp. 150.000,00

Total pengeluaran = Rp. 3.300.000,00

Pendapatan

Penjualan = Q x keuntungan + modal barang
= 2.400 x 200 + 3.150.000
= 480.000 + 3.150.000
Total pendapatan = Rp. 3.630.000,00

Laba

= penjualan barang - pembelian barang
= Rp. 3.630.000,00 - Rp. 3.300.000,00
= Rp.330.000,00

• Bulan ke 7

Pengeluaran

Pembelian barang = Rp3.150.000,00

Gaji pegawai = Rp. 150.000,00

Total pengeluaran = Rp. 3.300.000,00

Pendapatan

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan} &= Q \quad \times \text{keuntungan} + \text{modal barang} \\
 &= 2.430 \times 200 + 3.150.000 \\
 &= 486.000 + 3.150.000 \\
 \text{Total pendapatan} &= \text{Rp.3.636.000,00}
 \end{aligned}$$

Laba

$$\begin{aligned}
 &= \text{penjualan barang} - \text{pembelian barang} \\
 &= \text{Rp. Rp.3.636.000,00} - \text{Rp. 3.300.000,00} \\
 &= \text{Rp.336.000,00}
 \end{aligned}$$

• **Bulan ke 8**

Pengeluaran

$$\begin{aligned}
 \text{Pembelian barang} &= \text{Rp3.150.000,00} \\
 \text{Gaji pegawai} &= \text{Rp. 150.000,00} \\
 \text{Total pengeluaran} &= \text{Rp. 3.300.000,00}
 \end{aligned}$$

Pendapatan

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan} &= Q \quad \times \text{keuntungan} + \text{modal barang} \\
 &= 2.460 \times 200 + 3.150.000 \\
 &= 492.000 + 3.150.000 \\
 \text{Total pendapatan} &= \text{Rp Rp.3.642.000,00}
 \end{aligned}$$

Laba

$$\begin{aligned}
 &= \text{penjualan barang} - \text{pembelian barang} \\
 &= \text{Rp. } 3.642.000,00 - \text{Rp.}3.300.000,00 \\
 &= \text{Rp.}342.000,00
 \end{aligned}$$

- **Bulan ke 9**

Pengeluaran

$$\text{Pembelian barang} = \text{Rp}3.150.000,00$$

$$\text{Gaji pegawai} = \text{Rp. } 150.000,00$$

$$\text{Total pengeluaran} = \text{Rp. } 3.300.000,00$$

Pendapatan

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan} &= Q \quad \times \text{keuntungan} + \text{modal barang} \\
 &= 2.490 \times 200 + 3.150.000 \\
 &= \text{Rp.}498.000,00 + 3.150.000
 \end{aligned}$$

$$\text{Total pendapatan} = \text{Rp.}3.648.000,00$$

Laba

$$\begin{aligned}
 &= \text{penjualan barang} - \text{pembelian barang} \\
 &= \text{Rp. } 3.648.000,00 - \text{Rp. } 3.300.000,00 \\
 &= \text{Rp.}348.000,00
 \end{aligned}$$

- **Bulan ke 10**

Pengeluaran

$$\text{Pembelian barang} = \text{Rp}3.150.000,00$$

Gaji pegawai = Rp. 150.000,00

Total pengeluaran = Rp. 3.300.000,00

Pendapatan

Penjualan = Q x keuntungan + modal barang
= 2.520 x 200 + 3.150.000
= 504.000 + 3.150.000

Total pendapatan = Rp. 3.654.000

Laba

= penjualan barang - pembelian barang
= Rp.3.654.000,00 - Rp. 3.300.000,00
= Rp.354.000,00

• **Bulan ke 11**

Pengeluaran

Pembelian barang = Rp3.150.000,00

Gaji pegawai = Rp. 150.000,00

Total pengeluaran = Rp. 3.300.000,00

Pendapatan

Penjualan = Q x keuntungan + modal barang

$$= 2.250 \times 200 + 3.150.000$$

$$= 510.000 + 3.150.000$$

$$\text{Total pendapatan} = \text{Rp. 3.660.000,00}$$

Laba

$$= \text{penjualan barang} - \text{pembelian barang}$$

$$= \text{Rp. 3.660.000,00} - \text{Rp. 3.300.000,00}$$

$$= \text{Rp.360.000,00}$$

• **Bulan ke 12**

Pengeluaran

$$\text{Pembelian barang} = \text{Rp3.150.000,00}$$

$$\text{Gaji pegawai} = \text{Rp. 150.000,00}$$

$$\text{Total pengeluaran} = \text{Rp. 3.300.000,00}$$

Pendapatan

$$\text{Penjualan} = Q \times \text{keuntungan} + \text{modal barang}$$

$$= 2.580 \times 200 + 3.150.000$$

$$= 516.000 + 3.150.000$$

$$\text{Total pendapatan} = \text{Rp.3.666.000,00}$$

Laba

= penjualan barang - pembelian barang

= Rp.3.666.000,00 - Rp. 3.300.00,00

= Rp.366.000,00

Total laba per-tahun adalah Rp. 3.996.000,00

5.4 Kelayakan Usaha

5.4.1 Kelayakan Usaha Undiscounted

- Biaya tetap

$$\text{Modal awal (TFC)} = \text{Rp. 3.600.000,00}$$

- Pendapatan 1 barang (RU) = Rp. 200,00
- Banyak barang (Q) yang akan dijual adalah?

Penyelesaian :

$$\text{RU} \times \text{Q} = \text{TFC}$$

$$200 \times \text{Q} = 3.600.000$$

$$200 \text{ Q} = 3.600.000$$

$$\text{Q} = 3.600.000 : 200$$

$$\text{Q} = 18.000$$

Jadi, uang modal Rp. 3.600.000,00 akan kembali setelah terjadi penjualan barang sebanyak 18.000 barang.

6 KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

6.1 Kesimpulan

Dari hasil pembahasan sebelumnya dapat disimpulkan bahwa target pasar cukup luas dan prospek usaha untuk ke depannya cukup menjanjikan. Dengan modal awal Rp. 3.510.000,00 didapatkan laba sebesar Rp. 1.650.000,00 per-tahun. Jadi, semakin besar modal maka semakin besar pula keuntungan/ laba.

6.2 Rekomendasi

Demikianlah proposal yang saya buat, dengan serinci-rincinya semoga langkah yang saya lakukan bermanfaat bagi saya sebagai pegusul dan masyarakat pada umumnya demi peningkatan Sumber Daya Manusia (SDM) yang kokoh, dan dapat dipertimbangkan oleh Ketua Program Mahasiswa Kewirausahaan kepada bapak Asep Sufyan Ramadhi, S.Ked. Semoga kebijakan ini dapat turut adil dalam mencerdaskan umat dan memberikan lapangan pekerjaan dan memajukan ekonomi berbasis syari'ah Islam di Indonesia. Terima kasih. . .