

DRAFT RENCANA BISNIS
PENGEMBANGAN USAHA PEKARANGAN PANGAN LESTARI
POKTAN TANI MAKMUR
TAHUN 2024

Di Susun Oleh :
Pengelola Poktan Tani Makmur
Desa Tanggaran Kec. Pule

DAFTAR ISI

A. Gambaran Umum Usaha Peternakan POKMAS DESA....

1. Deskripsi Usaha Peternakan
2. Analisa TOWS

B. Aspek Pasar dan Pemasaran

1. Potensi Segmen Pasar
2. Analisa Pesaing
3. Rencana Pemasaran

C. Aspek Produk dan Produksi

1. Produk Layanan
2. Identifikasi Kebutuhan
3. Rencana Operasionalisasi

D. Aspek Keuangan

1. Asumsi Teknis Kebutuhan Investasi
2. Analisa Laba Rugi

LAMPIRAN

A. Gambaran Umum Usaha Poktan Tani Makmur

1. Deskripsi Usaha

Poktan Tani Makmur berlokasi di desa Tanggaran Kecamatan Pule. Basis usaha yang diajukan adalah Pekarangan Pangan Lestari. Usaha ini dipilih karena paling mudah diterapkan untuk masyarakat desa. Hal ini karena teknik budidaya yang cenderung mudah dan waktu panen yang singkat. Konsep Pekarangan Pangan Lestari ini direncanakan memilih tanaman yang dapat menanggulangi dampak inflasi.

Adapun usaha yang dilakukan adalah budidaya sayur dan rimpang. Untuk daerah dataran tinggi seperti desa Tanggaran, Pule ini memang cocok jika memilih komoditas ini. Selain itu, masyarakat desa Tanggaran memang sudah lama mengenal komoditas rimpang. Untuk pemasaran, masyarakat langsung menjual ke pengepul atau pasar besar. Selain itu, beberapa produk rimpang telah diolah oleh Kelompok Wanita Tani

2. Analisa TOWS

Hasil identifikasi TOWS (treat / ancaman, opportunity / peluang, weakness / kelemahan, dan strength / kekuatan).

Ancaman : Perawatan yang tidak maksimal, memungkinkan gagal panen.
Apalagi kebiasaan masyarakat yang tidak maksimal dalam perawatan tanaman

Peluang : Kebutuhan pada sayur dan rimpang terus ada, sehingga dipastikan akan ada pasar yang menampung

Kelemahan : Banyak produk sejenis, di musim panen raya kesulitan menjual

Kekuatan : Selain memiliki nilai ekonomi, dapat juga dikonsumsi untuk kebutuhan rumah tangga

B. Aspek Pasar dan Pemasaran

1. Potensi Segmen Pasar

Hasil pemetaan potensi segmen pasar sebagai berikut;

Segmen	Karakter	Target Penjualan	Asumsi Keuangan
Pasar Basah	Pembelian dalam partai besar	Dalam satu kali panen, 30% hasil panen dijual ke pasar basah	
Konsumen individu	Konsumen yang langsung membeli ke pembudidaya dengan harga diatas harga grosir	Dalam satu kali panen, 30% hasil panen dijual ke pasar basah	
Industri pengolah	Industri pengolahan yang mengolah bahan mentah menjadi bahan jadi atau setengah jadi	Dalam satu kali panen, 20% hasil panen dijual ke pasar basah	

Diolah sendiri oleh kelompok	Kelompok melakukan kegiatan pengolahan pasca panen untuk meningkatkan nilai tambah bahan baku	Dalam satu kali panen, 20% hasil panen dijual ke pasar basah	
------------------------------	---	--	--

2. Analisa Pesaing

Hasil identifikasi kompetitor atau pesaing di sekitar Poktan Tani Makmur sebagai berikut;

Analisa Kompetitor		
Kompetitor	Kelebihan	Kekurangan
Kelompok Wanita Tani Tanggaran	Anggota kelompok terdiri dari sebagian besar wanita yang tidak memiliki kesibukan lain, sehingga fokus pada usaha	Pengalaman dalam budidaya masih lebih unggul kelompok tani dibanding KWT

Kesimpulan ;

Poktan Tani Makmur masih bisa bersaing dalam hal budidaya tanaman pangan berbasis tanaman sayuran dan rimpang

3. Rencana Pemasaran

Untuk mencapai sasaran segment pasar dan memastikan target kunjungan dapat tercapai, maka rencana pemasaran yang di susun adalah sebagai berikut;

Rencana Pemasaran													
No	Nama Program	Rencana Jadwal (Bulan)											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.	Ketemu Pasar Basah												
2.	Pengajuan Proposal ke Industri												
3.	Pelatihan Pengolahan Pasca Panen												
4.	Pengembangan pemasaran berbasis online												

C. Aspek Produksi dan Operasional

1. Produk Layanan

Adapun produk layanan yang ada di Poktan Tani Makmur adalah sebagai berikut;

1. Produk pasca panen sayuran
2. Produk pasca panen rimpang
3. Pupuk organik

2. Identifikasi Kebutuhan Pengembangan

Adapun kebutuhan untuk pengembangan produk adalah sebagai berikut;

1. *Good Agricultural Practice* tanaman sayur dan rimpang
2. *Good Manufacture Practice* tanaman sayur dan rimpang
3. Pemanfaatan seluruh kawasan budidaya sehingga menerapkan sistem *zero waste*

4. Pengembangan kawasan desa wisata atau edukasi

3. Rencana Operasionalisasi

Adapun rencana aktivitas untuk mendukung tercapainya target pengembangan operasional produk layanan di susunlah beberapa kegiatan sebagai berikut;

Rencana Operasionalisasi													
No	Nama Program	Rencana Jadwal											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.	Penerapan GAP produk sayur dan rimpang												
2.	Penerapan GMP produk sayur dan rimpang												
3.	Pengembangan kawasan wisata/edukasi												

D. Aspek Organisasi dan Sumber Daya

1. Struktur Organisasi

Nama Ketua Kelompok : Bapak Maryono

Nama Sekretaris : Bapak Suhar

2. Sumber Daya Yang Dibutuhkan Untuk Pengembangan Usaha

Divisi Budidaya Tanaman Sayur

Divisi Budidaya Tanaman Rimpang

Divisi Pemasaran

Divisi Pengolahan Pasca Panen

E. Aspek Keuangan

Untuk mewujudkan rencana usaha yang telah dipaparkan sebelumnya, berikut ini beberapa asumsi keuangan yang perlu diperhatikan dalam Rencana Bisnis ini

1. Asumsi Teknis Kebutuhan Investasi

Kebutuhan Investasi			
No	Aspek Biaya	Rincian	Total Biaya
1	Biaya Tetap	Rumah pembibitan 5x6 m 2 unit	Rp 15.000.000
2	Biaya Variabel	Bibit cabai 1 paket	Rp 100.000
		Bibit jahe merah 2 kg	Rp 100.000
		Bibit sawi 1 bungkus	Rp 70.000
		Bibit bawang merah 1 bungkus	Rp 215.000
		Bibit bawang putih 1 bungkus	Rp 90.000
		Media tanam dan pupuk	Rp 500.000
TOTAL INVESTASI			Rp 16.075.000

2. Analisa Laba Rugi

PENDAPATAN		
Pendapatan Utama	Penjualan sayur dan rimpang dalam setahun, 4 kali panen	Rp 3.000.000 x 4
Total		Rp 12.000.000

BIAYA RUTIN		
Perawatan lahan	1 kali tiap musim	Rp 200.000
Pembelian pupuk	1 kali tiap musim	Rp 500.000
Pembelian bibit		Rp 600.000
Pengairan		Rp 100.000
Total Biaya		Rp 1.400.000

Laba Sebelum Pajak	Rp 10.600.000
Pajak PPh final (0,5%)	Rp 60.000
LABA	Rp 10.540.000
BEP = Investasi awal : laba bersih	1,5

F. Penutup

Berdasarkan perhitungan keungan tersebut, maka usaha dikatakan layak dan akan kembali modal setelah 1,5 tahun dengan asumsi per tahun panen 4 kali.

