

Proposal Usaha Konter

BAB I

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Semakin berkembangnya zaman dan teknologi menyongsong kegiatan pasar bebas, maka kita dituntut harus dapat mengimbangi dengan kemampuan/ skill agar kita mampu memanfaatkan peluang usaha terampil dan profesional. Namun pada kenyataannya banyak sekali masyarakat menganggur karena kurangnya keterampilan dalam menangkap peluang usaha yang ada.

Kemudian tidak jarang kita temui perusahaan/ industri yang melakukan pemutusan hubungan kerja (PHK) terhadap karyawan-karyawan sehingga menimbulkan banyak pengangguran.

Dengan meningkatnya kemajuan dan perkembangan alat komunikasi diantaranya Hand Phone (HP) yang sudah cukup luas dan menyebar dalam masyarakat. Oleh karena itu bantak masyarakat yang mendirikan usaha. Usaha yang di jalankan berupa layanan penyedia pulsa. Yang mana pulsa itu salah satu syarat untuk berkomunikasi dengan Hand Phone (HP).

Dengan adanya gerai atau layanan penyedia pulsa, memberikan peluang bisnis yang cukup besar dan menjanjikan, baik bagi pemilik gerai pulsa ataupun pembeli sekaligus pemakai pulsa tersebut. Secara garis besar tujuan pembuatan gerai pulsa ini adalah :

1. Menciptakan lapangan kerja.
2. Memberi pelayanan pada masyarakat.
3. Memajukan kehidupan masyarakat.

2. Prospek Usaha

Dengan meningkatnya perkembangan alat komunikasi Hand Phone yang luas dan menyebar dalam masyarakat, dengan begitu pula kebutuhan pulsa sebagai salah satu syarat berkomunikasi dengan Hand Phone besar. Oleh karena itu sebagai penyedia layanan pulsa akan mendapat/ menghasilkan keuntungan yang besar dari konsumen pulsa dalam masyarakat yang selalu membutuhkannya dan diharapkan usaha ini mencapai masa depan .

3. Sumber Daya Manusia (SDM)

Sumber Daya Manusia (SDM) adalah SMA sederajat yang mampu mengelola usaha ini dengan baik dan berkepribadian baik serta terampil.

BAB II

ASPEK PEMASARAN

1. Penelitian dan Analisis

Membuat suatu usaha untuk saat ini membutuhkan dana yang besar selain itu daya saing yang tinggi membuat para individu atau masyarakat harus gencar melakukan persaingan usaha. Saya berpikir membuat gerai/konter pulsa dapat menjanjikan walaupun daya persaingannya cukup ketat. Kebutuhan pulsa sebagai salah satu syarat berkomunikasi dengan Hand Phoe dalam masyarakat sekitar lingkungan kita

(tetanggatetangga) dan juga teman –teman baik di sekolah maupun di rumah cukup besar.

Sehingga saya mengambil kesimpulan dari hal itu semua, usaha yang akan saya jalankan memiliki kesempatan untuk saya berwirausaha dan memiliki keuntungan yang besar dari usaha yang saya jalani.

2. Strategi Pemasaran

- Cara promosi usaha yang saya lakukan dari mulut ke mulut, banner, spanduk, dll.
- Cara menarik pelanggan dengan memberi harga khusus.
- Sistem pembayaran langsung, yakni konsumen membeli pulsa langsung membayar. • Sistem pembayaran tidak langsung, yakni konsumen membeli pulsa dengan cara memesan dulu, baik memesan langsung ke gerai/konter maupun dengan cara sms dan pembayarannya pada hari berikutnya. Atau sesuai kesepakatan penyedia dengan pembeli yang berlangganan.
- Memberi pelayanan prima agar konsumen merasa puas.

3. Target Pemasaran

Layanan penyedia pulsa yang dilakukan langsung ditujukan kepada konsumen yang membutuhkan. Konsumen-konsumen itu saya targetkan yang akan membeli pulsa adalah masyarakat sekitar lingkungan (tetangga-tetangga) dan juga teman-teman baik di rumah saya maupun di sekolah.

4. Pesaing

Dengan usaha-usaha yang orang lain lakukan. Pada saat ini pesaing dalam layanan penyedia pulsa memang cukup ketat. Diantaranya konter-konter yang sudah banyak di sekeliling kita dan juga teman-teman saya yang juga melakukan usaha yang sama. Tetapi saya yakin usaha yang saya jalannya dapat terus berjalan dengan baik dan maju, dengan cara usaha yang keras dan sungguh-sungguh serta pelayanan prima yang dilakukan, tidak akan kalah dalam persaingan.

5. Saluran Distribusi

Cara yang saya lakukan, yakni penjualan/ penjualan ulang. Saya membeli pulsa/ saldo di suatu konter besar dan saya menjual kembali saldo tersebut dalam bentuk pulsa secara langsung ke konsumen dan juga melalui teman/partner yang sudah bekerja sama untuk penjualan pulsa tersebut.

BAB III

SUSUNAN PENGELOLA DAN RINCIAN KEUANGAN

1. Susunan Pengelola

1.1 Pemilik Gerai

Nama : -

Alamat -

Nama : -

Alamat : -

2. Rincian Keuangan

A. Kebutuhan Membeli Alat

1. Hand Phone (HP) Rp. 190.000,- 2.

Kartu Perdana Rp. 10.000.- +

Jumlah Rp. 200.000,- 3.

Biaya Belanja Tiap Bulan

4. Saldo Rp. 2.000.000.-

B. Gaji Karyawan

1. Pimpinan Rp. 100.000,-

2. Karyawan Rp. 75.000,- + Jumlah Rp. 175.000,-

3. **Penyusutan**

Penyusutan alat 10% Rp. 20.000.-

4. **Angsuran**

1. Pinjaman Saudara Rp. 540.000.- 2.

Bunga 0 % Rp. 0,- +

Jumlah Rp. 540.000,-

3. Angsuran tiap bulan Rp. 90.000.-

4. Lama Pinjaman Rp. 540.000.- / : Rp. 90.000.- = 6 bulan

C. Biaya Lain-lain

SMS pokok Rp. 50,- / transaksi

1 hari 20 transaksi, 20 X Rp. 50,- = Rp. 1.000,-

1 bulan 30 hari, 30 Rp. 1.000,- = Rp. 30.000,-

1. SMS layanan pelanggan Rp. 5.000,- 2.

Transport Rp. 10.000,- +

Jumlah Rp. 45.000,-

D. Pengeluaran

1. Pengeluaran tetap

1. Pembelian alat Rp. 200.000,-

2. Pengeluaran rutin

1. Pembelian bahan Rp. 2.000.000,- 2.

Gaji karyawan Rp. 175.000,-

3. Penyusutan Rp. 20.000,- 4.

Biaya lain-lain Rp. 45.000,- +

Jumlah Rp. 2.330.000,- **E.**

Neraca Keuangan

1. Pengeluaran

1. Pengeluaran tetap Rp. 200.000,- 2.

Pengeluaran rutin Rp. 2.330.000,- 3.

Biaya Over Head Rp. 466.000,- +

Jumlah Rp. 2.996.000,- **A.**

Modal

1. Modal sendiri Rp. 2.456.000,- 2.

Modal pinjaman Rp. 540.000,- +

Jumlah Rp. 2.996.000,-

B. Rencana Pendapatan Tiap Bulan

1. 1 (satu) kali transaksi Rp. 5.000,- 2. 1

(satu) hari transaksi 20 kali transaksi

3. Pendapatan perhari Rp. 5.000,- + (20 % X Rp. 5.000,-) X 20

= Rp. 6.000,- X 20 = Rp. 120.000,-

Pendapatan perbulan Rp. 120.000,- X 30 (hari)= Rp. 3.600.000,-□

C. Realisasi Pendapatan Tiap Bulan

1. Pendapatan perhari Rp. 6.000,- X 20 (transaksi) = Rp. 120.000,-
2. Pendapatan perbulan Rp. 120.000,- X 30 (hari) = Rp. 3.600.000,-
D.
Laba Bersih

1. Pendapatan – Pengeluaran = Laba Bersih
2. Rp. 3.600.000,- – Rp. 2.996.000,- = Rp. 604.000,-

BAB IV

PENUTUP

Dengan memanjatkan puji syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, maka terselesaikanlah proposal ini. Saya berharap semoga dengan selesainya proposal ini dapat mengembangkan kreatifitas serta skill untuk saya dan teman-teman dapat menjadi seorang wirausahawan yang sukses.

Semoga dengan adanya gerai usaha konter pulsa ini dapat membantu saya dalam kebutuhan sehari-hari, baik di masa kini maupun untuk masa yang akan datang. Dan hal-hal yang belum tercantum pada proposal ini akan dibahas secepatnya, dan yang tercantum akan ditinjau kembali sebagai pengajuan dan sebagai bahan pertimbangan. Atas perhatiannya saya ucapkan terima kasih.

BAB I PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Semakin berkembangnya zaman dan teknologi menyongsong kegiatan pasar bebas, maka saya akan memanfaatkan peluang usaha yang unggul dan menjanjikan pada saat ini.

Dengan meningkatnya kemajuan dan perkembangan alat komunikasi diantaranya hand phone (HP) yang sudah cukup luas dan menyebar dalam masyarakat. Oleh karena itu saya ingin mendirikan usaha. Usaha yang akan saya lakukan berupa layanan penyedia pulsa. Yang mana pulsa itu salah satu syarat untuk berkomunikasi dengan Hand Phone (HP).

Untuk itu kami menyusun proposal ini guna menyusun rencana dalam menanangkap peluang usaha yang ada. Dan guna mendapat persetujuan berbagai pihak.

2. Tujuan Usaha

Secara garis besar tujuan usaha kami adalah

- Menciptakan lapangan kerja.
- Memberi pelayanan pada masyarakat.
- Memajukan kehidupan masyarakat.

3. Visi dan Misi

Visi

- Menuju Perusahaan yang dapat memberikan manfaat kepada manusia melalui teknologi komunikasi.

Misi

- Meningkatkan kesejahteraan masyarakat dengan usaha/kerja
- Melahirkan Enterpreneur - enterpreneur yang bergerak dalam komunikasi.

4. Identifikasi Usaha

- Nama Usaha :
- Pemilik Usaha :
- Alamat Usaha :
- Contact Person :

5. Ruang Lingkup Usaha

Ruang Lingkup usaha yang saya jalankan masih disekitar lingkungan saya tetapi tidak menutup kemungkinan untuk saya member pelayanan diluar wilayah saya. Sebab usaha ini masih merupakan usaha kecil-kecilan.

BAB II

ASPEK PRODUKSI

I. Prospek Usaha

Dengan meningkatnya perkembangan alat komunikasi Hand Phone yang luas dan menyebar dalam masyarakat, dengan begitu pula kebutuhan pulsa sebagai salah satu syarat berkomunikasi dengan Hand Phone besar. Dan saya sebagai penyedia layanan pulsa dan akan mendapat/ menghasilkan keuntungan yang besar dari konsumen pulsa dalam masyarakat yang selalu membutuhkannya dan diharapkan usaha ini mencapai masa depan.

II. Jenis Usaha

Menjual berbagai macam pulsa dengan harga yang terjangkau

III. Prospek Usaha

Bisnis yang saya jalani ini sangat cocok dalam kehidupan sekarang, karena saat ini Teknologi semakin berkembang dan maju. Makin berkembang dan maju nya teknologi dan komunikasi, mendorong saya untuk mendirikan bisnis yang bergerak

di bidang Pulsa. Usaha yang didirikan masih termasuk usaha kecil-kecilan dan hanya dijual hanya disekitar Perumahan pemilik usaha.

IV. Sumber Daya Manusia (SDM)

Sumber Daya Manusia (SDM) adalah SMA sederajat yang mampu mengelola usaha ini dengan baik dan berkepribadian baik serta terampil.

BAB III ASPEK PEMASARAN

A. Penelitian dan Analisis

Membuat suatu usaha untuk saat ini membutuhkan dana yang besar selain itu daya saing yang tinggi membuat para individu atau masyarakat harus gencar melakukan persaingan usaha. Saya berpikir

membuat gerai/konter pulsa dapat menjanjikan walaupun daya persaingannya cukup ketat. Kebutuhan pulsa sebagai salah satu syarat berkomunikasi dengan Hand Phone dalam masyarakat sekitar lingkungan kita dan juga teman – teman baik di kampus maupun di rumah cukup besar. Sehingga saya mengambil kesimpulan dari hal itu semua, usaha yang akan saya jalankan memiliki kesempatan untuk saya berwirausaha dan memiliki keuntungan yang besar dari usaha yang saya jalani.

B. Strategi Pemasaran

2. Cara promosi usaha yang saya lakukan dari mulut ke mulut.
3. Cara menarik pelanggan dengan memberi harga khusus.
4. Sistem pembayaran langsung, yakni konsumen membeli pulsa langsung membayar.
5. Sistem pembayaran tidak langsung, yakni konsumen membeli pulsa dengan cara memesan dulu, baik memesan langsung ke saya maupun dengan cara sms dan pembayarannya pada hari berikutnya. Atau sesuai kesepakatan dengan pembeli yang berlangganan.
6. Memberi pelayanan prima agar konsumen merasa puas.

C. Target Pemasaran

Layanan penyedia pulsa yang saya lakukan langsung ditujukan kepada konsumen yang membutuhkan. Konsumen-konsumen itu saya targetkan yang akan membeli pulsa adalah masyarakat sekitar lingkungan konter dan juga teman-teman baik di rumah maupun di kampus dan juga keluarga besar saya tetapi tidak menutup kemungkinan saya memberikan pelayanan diluar wilayah saya.

D. Pesaing

Pada saat ini pesaing dalam layanan penyedia pulsa memang cukup ketat. Diantaranya konter-konter yang sudah banyak di sekeliling kita dan juga temen-temen saya yang juga melakukan usaha yang sama dengan saya. Tetapi saya yakin usaha yang saya jalani dapat terus berjalan dengan baik dan maju, dengan cara usaha yang keras dan sungguh-sungguh serta pelayanan prima yang saya lakukan, tidak akan kalah dalam persaingan dengan usaha-usaha yang orang lain lakukan.

E. Saluran Distribusi

Cara yang saya lakukan dalam melakukan usaha saya, yakni penjualan / penjualan ulang. saya membeli pulsa/ saldo di suatu konter besar dan saya menjual kembali saldo tersebut dalam bentuk pulsa secara langsung ke konsumen dan juga melalui teman kami/ partner yang sudah bekerja sama untuk penjualan pulsa tersebut dan usaha saya juga menjual saldo untuk temen-temen yang baru ingin membuat usaha pelayanan pulsa tidak hanya itu saya menjual kartu perdana.

BAB IV

ASPEK MANAJEMEN

Pada prinsipnya kegiatan usaha mencakup tiga bidang utama yaitu :

- Produk
- Pemasaran
- Pembukuan dan keuangan

Ketiga bidang tersebut mencakup tugas seperti yang disajikan pada table berikut :

Bidang	Tugas
Produk	Perencanaan produk Pembelian produk
Pemasaran	Menyusun rencana strategi pemasaran Mamasarkan Membangun jaringan pasar melalui promosi
Pembukuan	Mencatat segala transaksi Menyusun anggaran dan belanja Menyusun laporan keuangan

➤ Rencana Produk

Usaha saya adalah usaha yang bergerak dalam bidang pulsa dan kartu perdana. Ide menjalankan usaha di bidang pulsa ini berawal dari lingkungan teman saya yang banyak mencari pulsa dadakan.

Oleh karena saya berkeinginan untuk menjual pulsa. Modal saya pertama kali dalam menjalankan usaha ini yaitu Rp.100.000. dan itupun saya dulu hanya menjual satu jenis pulsa saja, yaitu hanya pulsa Elektrik

➤ Rencana Produk yang dihasilkan

Keistimewaan RS Cell ini adalah :

- Menjual berbagai macam pulsa, seperti pulsa elektrik, pulsa voucher, pulsa internet, pulsa listrik PLN.
- Harga yang terjangkau untuk masyarakat □
Tempat yang nyaman.

➤ **Kebutuhan modal**

NO	Nama Bahan	Harga	Jumlah	Jumlah Total
1	HP untuk transaksi	Rp 100.000,-	1	Rp.100.000
2	Etalase 3m x 1m	Rp 400.000,-	1	Rp.400.000
3	Kartu Perdana	Rp 5000,-	30	Rp 150.000,-
4	Sewa Tempat	Rp 500.000,-	1	Rp 500.000,-
5	Gaji karyawan	Rp 150.000,-	1	Rp 150.000,-
6	Lain lain			Rp 100.000,-
TOTAL				Rp 1.400.000,-

➤ **Rencana Pendapatan Tiap Hari**

- 1 (satu) kali transaksi Rp. 5.000,- □ 1 (satu) hari transaksi 20 kali transaksi
Ø Pendapatan perhari Rp. 5.000,- X 20 = 100.000,-

➤ **Realisasi Pendapatan Tiap Bulan**

- Pendapatan perhari Rp. 5.000,- X 20 (transaksi) = Rp. 100.000,-
- Pendapatan perbulan Rp. 100.000,- X 30 (hari) = Rp. 3.000.000,-

➤ **Laba Bersih**

- Pendapatan – Pengeluaran = Laba Bersih
- Rp. 3.000.000,- – Rp. 1.400.000,- = Rp. 700.000,-

BAB V PENUTUP

a. Resiko

- Adanya persaingan
- Jaringan yang tidak menentu
- Harga yang bertentangan dengan pesaing lain
- Keuntungan yang kecil.

b. Antisipasi Masa Depan

Sebagai wirausahawan yang baik, saya tidak akan membiarkan usaha ini berjalan secara mendatar. Saya akan terus mencoba memperbaiki kualitas pekerjaan saya, agar para peminat atau konsumen puas atas pelayanan yang diberikan. Karena apabila kualitas produk tidak saya tingkatkan, kemungkinan besar usaha ini tidak akan maju dan terancam bangkrut.

c. Kesimpulan

Usaha dibidang pulsa ini sangat cocok di jaman sekarang yang serba canggih. Bisnis ini sangat menguntungkan bagi saya. semoga usaha ini bisa semakin baik untuk dikemudian hari seiring dengan makin bertambah majunya dunia Internet dan Teknologi.

Daftar Isi

Halaman judul	i	
Halaman pengesahan.....	ii	
Kata pengantar.....	iii	
Daftar isi.....	iv	
Diskripsi umum.....	v	
I. Pendahuluan		
A. Latar belakang.....	1	
B. Visi Usaha.....	1	
C. Misi Usaha.....	1	
D. Tujuan Usaha.....	1	E.
Diskripsi Usaha.....	2	II.
Pembahasan		
A. Aspek produk.....	3	
B. Aspek pemasaran.....	4	
C. Aspek organisasi dan manajemen.....	5	
D. Aspek yuridis.....	6	

E. Aspek keuangan/permodalan.....	6
III. Penutup	
A. Kesimpulan.....	11 B.
Saran	11
Lampiran	12

DESKRIPSI UMUM

Nama Usaha :
 Bentuk Usaha :
 Jenis Usaha :
 Lokasi Usaha :
 Pemilik :

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dewasa ini, telepon genggam sudah tidak lagi menjadi kebutuhan barang mewah tetapi sudah menjadi kebutuhan barang pelengkap. Telepon genggam bisa dikatakan sebagai kebutuhan barang pelengkap karena hampir seluruh lapisan masyarakat dari kalangan bawah, menengah, dan atas mampu memiliki telepon genggam. Bahkan ada beberapa orang yang mampu memiliki telepon genggam lebih dari satu.

Semakin canggihnya teknologi dan dunia komunikasi, masyarakat sangat membutuhkan biaya untuk berkomunikasi. Karena untuk berkomunikasi masyarakat memerlukan pulsa. Sudah bisa dipastikan masyarakat yang menggunakan telepon genggam pasti membutuhkan pulsa.

Melihat masih jaranginya penjual pulsa elektrik di tempat tinggal saya dan terbukanya peluang penjualan pulsa elektrik di sekolah, saya berencana mendirikan usaha penjualan pulsa elektrik.

B. Visi Usaha

Menjadikan usaha pulsa elektrik "SANUR" yang mampu bersaing dengan usaha pulsa elektrik lainnya.

C. Misi Usaha

1. Memberikan pelayanan prima bagi pelanggan
2. Transaksi yang cepat dan tepat.
3. Memberikan kepuasan bagi pelanggan

D. Tujuan Usaha

1. Memperoleh pendapatan
2. Sebagai pekerjaan sampingan yang menjanjikan
3. Memenuhi kebutuhan penggunaan pulsa pada telepon genggam

E. Deskripsi Usaha

Modal yang digunakan dalam usaha ini merupakan modal dari pengusaha sendiri. Tidak ada pinjaman kepada pihak asing atau dari pihak bank dan lembaga keuangan lainnya

Usaha ini merupakan usaha yang memiliki prospek yang bagus. Karena pengguna telepon genggam yang jumlahnya banyak dan kebutuhan akan pulsapun terus meningkat. Sehingga kemungkinan untuk mengembangkan usaha ataupun perluasan pemasaran masih terbuka lebar.

BAB II PEMBAHASAN

A. Aspek Produk

1. Rencana Produk

Produk yang akan dijual dalam usaha ini adalah pulsa elektrik nominal mulai dari 1.000 hingga 100.000 dari berbagai operator seluler di Indonesia seperti: XL, ESIA, SMARTFREN, INDOSAT, STARONE, FLEXI, TELKOMSEL, AXIS, CERIA, DAN THREE.

2. Waktu Pelaksanaan

Pelayanan kepada konsumen dapat dilakukan setiap hari mulai dari pukul 06.00 – 21.30 WIB, tetapi pemesanan pulsa sebelum/sesudah jam layanan akan dilayani walaupun tidak secepat jam pelayanan konsumen.

3. Peralatan Usaha

Dalam usaha pulsa elektrik ini peralatan yang dibutuhkan untuk operasional adalah sebagai berikut:

- a. Telepon Genggam/HP
- b. Buku
- c. Alat Tulis

4. Proses Penyediaan Produk

Pengadaan produk dalam hal ini bekerjasama dengan penyedia deposit pulsa (pemasok) yaitu "Dunia Voucher". Kemudian pemasok akan memberikan ID kepada pengusaha. Pada saat pengadaan produk, pengusaha akan mendepositkan sejumlah uang kemudian pemasok akan mengirimkan deposit pulsa ke ID pengusaha.

Pendepositan pulsa dilakukan setiap 3 hari sekali (10 kali dalam Sebulan) agar dalam melayani penjualan pulsa dapat dilakukan secara maksimal. Dan jika jumlah penjualan setiap bulan meningkat maka pendepositan pulsa jumlahnya akan ditambah.

B. Aspek Pemasaran

1. Segmen Pasar



Konsumen yang dituju adalah masyarakat yang menggunakan telepon genggam. Daerah pemasarannya adalah daerah sekitar tempat usaha.

2. Strategi Pemasaran

Cara penjualan yang dilayani adalah dengan cara penjualan langsung dan secara pesanan. Penjualan langsung dilakukan dengan cara pembeli datang langsung kepada pengusaha. Sedangkan penjualan secara pesanan yaitu dengan cara pembeli cukup memesan pulsa melalui sms sehingga pembeli tidak perlu datang menemui pengusaha. Cara ini memudahkan konsumen dalam membeli pulsa jika tidak dimungkinkan untuk menemui pengusaha. Namun cara pesanan ini hanya berlaku bagi konsumen yang berlangganan dan sudah diketahui identitasnya secara jelas.

3. Promosi

Promosi yang dilakukan dengan cara promosi dari mulut ke mulut dan melakukan promosi langsung kepada konsumen.

4. Penetapan Harga

Untuk menetapkan harga, diperlukan beberapa aspek yang digunakan sebagai dasar dalam menetapkan harga antara lain:

a. Aspek Pesaing

Cara menetapkan harga berdasarkan aspek ini adalah dengan melakukan penelitian harga yang digunakan oleh pesaing. Agar produk yang dijual dapat laku maka harga dibuat lebih murah atau sebanding dengan harga pesaing/harga pasaran.

b. Aspek Harga Pokok

Pengusaha menentukan harga pokok produk berdasarkan harga produk tersebut dari pemasok.

c. Aspek Biaya

Selain aspek – aspek yang telah disebutkan diatas, perlu diperhatikan tentang aspek biaya. Hal ini sangat penting karena biaya juga merupakan pengeluaran yang perlu diperhatikan untuk menentukan harga pokok dan laba/rugi suatu usaha.

C. Aspek Organisasi dan Manajemen

1. Tim Manajemen

Dalam usaha ini pengusaha tidak membentuk tim manajemen karena dalam mengelola usaha ini hanya dikelola oleh satu orang saja.

2. Jenis dan Volume Pekerjaan

Jenis pekerjaan yang dilakukan dalam usaha ini adalah penjualan pulsa.

Jenis volume kerja adalah melakukan penjualan, pemasaran dan meningkatkan pelayanan prima terhadap konsumen dan/atau calon konsumen.

3. Masalah dan Hambatan yang Potensial dalam Usaha
 - a. Munculnya pesaing - pesaing baru
 - b. Keterlambatan pembayaran dari pelanggan yang membeli pulsa secara pesanan
 - c. Stok pulsa yang sering habis.

4. Rencana Penyelesaian Masalah
 - a. Meningkatkan pelayanan kepada konsumen agar konsumen tidak berpindah ke pesaing.
 - b. Menerapkan system batas waktu pembayaran dan bagi pelanggan yang belum melunasi pembayaran sampai batas waktu yang ditetapkan maka diberikan peringatan/pemberitahuan untuk membayar.
 - c. Melakukan pengecekan saldo pulsa setiap telah melakukan transaksi agar dapat diketahui jika saldo mulai menipis kemudian melakukan pengisian ulang.

D. ASPEK YURIDIS

1. Status dan Kepemilikan Usaha
Usaha yang saya jalankan ini adalah usaha perseorangan yang saya miliki dengan sumber modal dari saya sendiri karena dalam usaha ini tidak ada kerjasama dengan pihak lain.

2. Bentuk Usaha
Pada permulaan usaha penjualan pulsa elektrik ini merupakan usaha perseorangan berskala kecil. Namun apabila usaha penjualan ini semakin berkembang maka saya berencana untuk mengembangkan usaha ini dengan membuka cabang baru.

3. Izin Usaha
Walaupun usaha yang didirikan ini adalah usaha kecil, tetapi pengurusan perizinan usaha tetap diperhatikan karena dengan adanya perizinan usaha, usaha yang dijalankan bisa berkembang dan pengusaha dapat dengan mudah mencari pinjaman modal. Dengan dokumen-dokumen sebagai berikut:

1) Izin usaha	No.SITU	: Ada
2) Izin pengguna tanah	No. SIUP	: Ada
3) Izin undang-undang gangguan	No. Kohir	: Dalam Proses
4) Izin undang-undang gangguan	No.	: Dalam Proses
5) Izin lain-lainnya	No.	: Dalam Proses

E. Aspek Keuangan/Permodalan

1. Sumber Modal

Modal sendiri	Rp 600.000,00		
Modal Pinjaman	Rp	-	
Pinjaman Kredit	Rp	-	
Pinjaman Kredit Bank	Rp	-	
Pinjaman dari Pihak Ketiga	Rp	-	
Modal Asing		Rp	-
Jumlah Modal	Rp 600.000,00		

2. Modal Investasi

- Peralatan

Modal investasi peralatan berupa telepon genggam yang dibeli seharga Rp 300.000,00 yang memiliki masa manfaat 10 tahun yang disusutkan menggunakan metode garis lurus tanpa nilai residu yang setiap bulannya sebesar Rp 2.500,00

- Tanah dan Bangunan

Tanah dan bangunan merupakan modal investasi yang telah dimiliki sejak lama. Tanah dan Bangunan tersebut merupakan milik dari orangtua pengusaha sendiri sehingga pengusaha hanya mengeluarkan biaya pemeliharaan bangunan setiap bulannya.

3. Biaya

- Biaya Variabel

a. Biaya Bahan Baku

Deposit pulsa 10 x Rp 300.000,00 Rp 3.000.000,00

b. Biaya Bahan Penolong

Buku Tulis Rp 7.500,00

Bolpoint Rp 2.500,00

Rp 10.000,00

c. Biaya lain-lain

Pulsa untuk transaksi Rp 25.000,00

Jumlah Biaya Variabel Rp 3.035.000,00

- Biaya Tetap

Biaya Peny. Peralatan (per bulan) Rp 2.500,00

Biaya Pemeliharaan Bangunan Rp 50.000,00

Jumlah

Biaya

Tetap Rp 52.500,00

Total Biaya Produksi

Rp 3.087.500,00

4. Rencana Keuntungan Usaha

- Penjualan

Pulsa 5.000 = 300 x Rp 6.000,00 = Rp 1.800.000,00

Pulsa 10.000 = 80 x Rp 11.000,00 = Rp 968.000,00

Pulsa 25.000 = 22 x Rp 26.000,00 = Rp 572.000,00

Jumlah Penjualan

Rp 3.340.000,00

-	Biaya-Biaya		
	a. Biaya Variable		
	Biaya bahan baku	Rp 3.000.000,00	
	Biaya bahan penolong	Rp 10.000,00	
	Biaya lain-lain	Rp 25.000,00	
	<i>Jumlah Biaya Variabel</i>		Rp 3.035.000,00
	b. Biaya Tetap		
	Biaya Peny. Peralatan	Rp 2.500,00	
	Biaya Pem. bangunan	Rp50.000,00	
	<i>Jumlah Biaya Tetap</i>		Rp 52.500,00
	<i>Jumlah Biaya</i>		Rp 3.087.500,00
	<i>Pendapatan selama sebulan</i>		Rp 252.500,00

5. Analisa BEP

a.	Biaya yang harus dikeluarkan	
-	Biaya Variabel	
	a. Biaya Bahan Baku	
	Deposit pulsa 10 x Rp 300.000,00	Rp 3.000.000,00
	b. Biaya Bahan Penolong	
	Buku Tulis	Rp 7.500,00

Bolpoint	Rp 2.500,00		
		Rp	10.000,00
c) Biaya lain-lain			
Pulsa untuk transaksi		Rp	25.000,00
Jumlah Biaya Variabel		Rp	3.035.000,00
- Biaya Tetap			
Biaya Peny. Peralatan (per bulan)	Rp 2.500,00		
Biaya Pemeliharaan Bangunan	Rp 50.000,00		
Jumlah			Biaya
Tetap	Rp 52.500,00		
Total Biaya Produksi			Rp 3.087.500,00

b. Biaya produksi per hari Total
 Biaya Rp3.087.500,00

$$\text{Produksi} = \frac{\text{Rp3.087.500,00}}{30 \text{ hari}} = \text{Rp102.916,67} = \text{Rp103.000,00}$$

c. Harga jual produk

Pulsa 5.000	= Rp 6.000,00	
Pulsa 10.000	= Rp 11.000,00	
Pulsa 25.000	= Rp 26.000,00	<i>Jumlah</i>
<i>harga jual</i>	= Rp 43.000,00	

Harga Jual Rata-Rata

Jumlah	Rp	
harga jual	43.000,00	
Jumlah	=	=Rp14.333,33 =Rp14.500,00
		3 produk

d. Laba penjualan rata-rata

Labanya Penjualan

Labanya penjualan	= harga jual – harga pokok	
Pulsa 5.000	= Rp 6.000,00 – Rp 5.400,00	= Rp 600,00
Pulsa 10.000	= Rp 11.000,00 – Rp 10.400,00	= Rp 600,00
Pulsa 25.000	= Rp 26.000,00 – Rp 24.950,00	= Rp1.050,00
	<i>Jumlah labanya penjualan</i>	Rp2.250,00

Labanya penjualan rata-rata

$$= \frac{\text{Rp2.250,00}}{3} = \text{Rp750,00}$$

e. Penjualan minimum per hari

Jumlah biaya perhari Rp 103.000,00

$$\text{Harga jual rata-rata} = \text{Rp } 14.500,00 = 7,10 = 8$$

f. Kesimpulan BEP

Agar usaha penjualan pulsa ini tidak mengalami kerugian, maka jumlah penjualan minimal selama 1 hari adalah 8 transaksi penjualan.

6. Arus Perputaran Kas (*Cash Flow*)

BAB III PENUTUP

A. KESIMPULAN

Untuk mendirikan suatu usaha sebenarnya kita tidak membutuhkan modal yang terlalu besar. contohnya saja usaha penjualan pulsa ini dengan modal dibawah Rp 1.000.000,00 (satu juta) usaha ini sudah dapat dilakukan/dijalankan. Yang terpenting dalam menjalankan suatu usaha adalah kerja keras, keinginan untuk maju dan kedisiplinan menjalankan usaha. Usaha penjualan pulsa ini dapat dijadikan usaha sampingan yang menguntungkan ataupun usaha yang dijadikan untuk penghasilan utama yang menjanjikan.

B. SARAN

Penyusunan proposal ini memerlukan perbaikan dan kritik serta saran yang bersifat membangun. Sehingga penyusunan proposal di masa yang akan datang dapat lebih baik lagi. Untuk itu penyusun mohon saran-saran untuk melengkapi proposal usaha ini.

Dan diharapkan dengan disusunnya proposal usaha ini dapat menjadi panduan untuk membuat proposal usaha. Dengan proposal ini juga diharapkan muncul wirausahawan baru yang dapat menambah lapangan kerja dan dapat mengurangi pengangguran yang ada di Indonesia.