STUDI KELAYAKAN BISNIS USAHA PRODUK BERAS LOKAL PADA DESA SAJAU HILIR

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Disusun Oleh

INDAH RAMADHANI

201941009

FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI MANAJEMEN

UNIVERSITAS KALTARA

TANJUNG SELOR

2023

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi	:	Studi Kelayakan Bisnis Usaha Produk Beras Lokal Pada Desa Sajau Hilir
Nama Mahasiswa	:	Indah Ramadhani
NPM	:	201941009
Fakultas	:	Ekonomi
Program Studi	:	Manajemen

Tim Penguji Skripsi:

Pembimbing

Yuliansyah, S.Kom M.M
NIDN.11.230391.02

Penguji I

Ika Niswatin Budiarti, S.Psi.,M.M.
NIDN: 11.080189.03

Penguji II

Rina Sri Wahyuni,S.E.,M.Acc
NIDN.11.20.0183.03

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi

Dewi Qomariah Imelda, S.E.,M.M.Ak
NIDN: 11.050573.02

Ketua Jurusan Manajemen

Dedik Wiryawan, S.T.,M.M
NIDN.11.191179.01

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa skripsi berjudul:

STUDI KELAYAKAN BISNIS USAHA PRODUK BERAS LOKAL PADA DESA SAJAU HILIR

Yang disusun oleh Indah Ramadhani, NPM 201941009

Telah disetujui dan dipertahankan didepan Dewan Penguji

Pada tanggal 18 Juli 2023

TIM PENGUJI

Pembimbing : **Yuliansyah, S.Kom M.M**
NIDN.11.230391.02 .....

Penguji 1 : **Ika Niswatin Budiarti, S.Psi.,M.M.**
NIDN: 11.080189.03 .....

Penguji 2 : **Rina Sri Wahyuni,S.E.,M.Acc**
NIDN.11.20.0183.03 .....

Dekan Fakultas Ekonomi	Ketua Jurusan Manajemen
Dewi Qomariah Imelda, S.E.,M.M.Ak	**Dedik Wiryawan, S.T.,M.M**
NIDN: 11.050573.02	NIDN.11.191179.01

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa di dalam naskah Skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu Perguruan Tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah Skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur unsur jiplakan, saya bersedia Skripsi dan Gelar Sarjana atas nama saya dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Tanjung Selor, 18 Juli 2023

Mahasiswa

Indah Ramadhani

RIWAYAT HIDUP

Indah Ramadhani, lahir pada tanggal 17 November 2001 di Tanjung Selor Kabupaten Bulungan. Merupakan anak kedua dari Alm. Bapak Abdul Kadir dan Almh. Ibu Sabariah. Memulai pendidikan tingkat pendidikan dasar di Madrasah Ibtidayah Negeri Tanjung Selor dan lulus pada taun 2013. Pada tahun yang sama melanjutkan sekolah menengah pertama di Madrasah Tsanawiyah Negeri 4 Tanjung Selor dan lulus pada taun 2016. Selanjutnya melanjutkan pendidkan di SMK Negeri 1 Tanjung Selor dengan jurusan Multimedia dan menyelesakan sekolah pada taun 2019. Setelah tamat sekolah, pada taun 2019 berhasil masuk diperguruan tinggi Universitas Kaltara Tanjung Selor dengan memilih Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen.

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil ‘alamin segala puji dan syukur penulis aturkan atas kehadirat Allah SWT. Karena berkat rahmat dan hidaya-Nya skripsi ini dapat terselesaikan.

“Jadikanlah sabar dan salat sebagai penolongmu. Dan sesungguhnya yang demikian itu sungguh berat, kecuali bagi orang-orang yang khusyu” **(QS. Al Baqarah: 45)**.

Dengan rasa syukur yang mendalam, dengan telah diselesakannya skripsi ini penulis mempersembakannya kepada :

Ayahanda tersayang Alm. Abdul Kadir dan Ibunda tercinta Alm. Sabariah sebaga sosok peran utama didalam hidupku. Keluarga tercinta yang tela memberikan do’a dan semangat serta dukungannya untukku. Terimakasih juga kepada teman-teman seperjuangan seangkatan di Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara.

KATA PENGANTAR

Alhamdulliah, puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT karena berkat Rahmat dan Karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Sholawat beserta salam semoga senantiasa terlimpah curahkan kepada Nabi Muhammad SAW, kepada keluarganya, para sahabatnya, sehingga kepada umatnya hingga akhir zaman, Aamiin

Penulisan skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara.

Judul yang penulis ajukan adalah **"Studi Kelayakan Bisnis Usaha Produk Beras Lokal Pada Desa Sajau Hilir"**

Terimakasih kepada Almarhum Kedua Orang Tua saya yang telah membesarkan saya dengan penuh kasih sayang, dan terimakasih kepada kakak-kakak dan nenek saya tecinta yang telah menemani dan memberikan dukungannya dengan penuh kasih sayang dan membantu saya secara materil dan moril, begitu juga dengan banyak pihak yang telah membantu penelitian sehingga skripsi ini bisa selesai. Tentu penelitian ini tidak dapat menyebutkan peran mereka satu persatu dalam membantu penelitian sehingga penyusunan skripsi ini dapat selesai. Namun secara khusus penelitian ini ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Didi Adriansyah, S.T.P.,M.M selaku Rektor Universitas Kaltara Tanjung Selor.
2. Ibu Dewi Qomariah imelda, S.E., M.M.Ak. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara
3. Bapak Dedik Wiryawan.ST.,MM selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara.
4. Bapak Yuliansyah, S.Kom, M.M. selaku Dosen Pembimbing saya yang selalu membimbing dan mengawal saya sampai tahap ini.
5. Para dosen yang ada di Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara yang sudah mengajar saya dari awal perkuliahan hingga sampai pada tahap ini.
6. Para sahabat dan teman-teman seangakatan, yang tidak bisa saya sebutkan

satu persatu terimakasih telah memberi saya semangat dan dukungannya kepada saya.

7. Serta seluruh pihak yang membantu dalam proses penyusunan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Semoga Allah SWT senantiasa memberikan perlindungan dan imbalan yang setimpal untuk kebaikan yang telah dilakukan.

Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi mereka yang memerlukan. Tentu penelitian ini masih banyak kekurangan oleh sebab itu saya membutuhkan atas segala kritik dan saran untuk perbaikan penelitiaan ini. Akhir kata saya ucapkan terimakasih.

Tanjung Selor, 12 Mei 2023

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR ..... **i**

DAFTAR ISI ..... **viii**

ABSTRAK ..... **vii**

BAB 1 PENDAHULUAN **1**

1.1 Latar Belakang 1

1.2 Perumusan Masalah 7

1.3 Tujuan Penelitian 8

1.4 Manfaat Penelitian 8

1.5 Fokus Penelitian 9

BAB II LANDASAN TEORI **10**

2.1 Manajemen Pemasaran 10

2.1.1 Produk 10

2.1.2 Beras Lokal 12

2.1.3 Pengertian Studi Kelayakan Bisnis 12

2.1.4 Manfaat Studi Kelayakan Usaha 12

2.1.5 Tujuan Studi Kelayakan Bisnis 13

2.1.6 Aspek-aspek Studi Kelayakan Bisnis 14

2.2. Penelitian Terdahulu 18

2.3 Kerangka Pemikiran 21

BAB III METODE PENELITIAN **22**

3.1 Jenis Penelitian 22

3.2 Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian 22

3.3 Subjek Penelitian 23

3.4 Sumber Data 24

3.5 Jenis Data 25

3.6 Metode Pengumpulan Data 25

3.7 Definisi Operasional Variabel 26

3.7.1 . Studi Kelayakan Bisnis 26

3.8 Teknik Analisis Data 30

3.9 Proses Penelitian 32

3.10 Teknik Keabsahan Data 34

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN 36

4.1 Gambaran Umum Desa Sajau Hilir 36

4.1.1 Lokasi Penelitian 36

4.1.2 Kependudukan 37

4.1.3 Pemerintahan 39

4.1.4 Profil Usaha 39

4.2 Hasil Penelitian 40

4.2.1 Studi Kelayakan Bisnis Beras Lokal Pada Desa Sajau Hilir dilihat dari Aspek Manajemen 41

4.2.2 Studi Kelayakan Bisnis Beras Lokal Pada Desa Sajau Hilir dilihat dari Aspek Keuangan 44

4.2.3 Studi Kelayakan Bisnis Beras Lokal Pada Desa Sajau Hilir dilihat dari Aspek Pemasaran 49

4.2.4 Studi Kelayakan Bisnis Beras Lokal Pada Desa Sajau Hilir dilihat dari Aspek Hukum 55

4.2.5 Studi Kelayakan Bisnis Beras Lokal Pada Desa Sajau Hilir dilihat dari Aspek Ekonomi dan Budaya 56

4.3 Pembahasan 56

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN 60

5.1 Kesimpulan 60

5.2 Saran 61

Daftar Pustaka 62

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1..... 2
Tabel 2.1..... 17
Tabel 3.1..... 23
Tabel 3.2..... 29
Tabel 4.1..... 36
Tabel 4.2..... 38
Tabel 4.3..... 38
Tabel 4.4..... 44
Tabel 4.5..... 44
Tabel 4.6..... 45
Tabel 4.7..... 46
Tabel 4.8..... 47
Tabel 4.9..... 52

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 1
Gambar 1.2 3
Gambar 2.1 21
Gambar 3.1 29

ABSTRAK

Analisis kelayakan usaha merupakan penelitian yang bertujuan memutuskan apakah sebuah usaha layak untuk dilaksanakan atau tidak. Sebuah usaha dinyatakan layak untuk dilaksanakan jika usaha tersebut dapat mendatangkan manfaat yang lebih besar bagi semua pihak (stakeholder) dibandingkan dampak negative yang ditimbulkan. Penilitian ini bertujuan untuk Untuk mengetahui bagaimana studi kelayakan bisnis beras lokal pada Desa Sajau Hilir dilihat dari aspek manajemen, Keuangan, Pemasaran, Hukum dan Ekonomi dan Budaya. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Dengan menggunakan Data primer diperoleh melalui hasil penelitian langsung dilapangan yang bersumber dari hasil pengamatan langsung untuk menentukan kelayakan bisnis usaha produk beras lokal pada Desa Sajau Hilir. Hasil dari penelitian ini juga menunjukan bagaimana studi kelayakan bisnis beras lokal pada Desa Sajau Hilir dilihat dari aspek manajemen, keuangan, pemasaran, hukum dan ekonomi dan budaya.

Kata kunci : Studi Kelayakan Bisnis

ABSTRACK

Business feasibility analysis is a study that aims to decide whether a business is feasible to implement or not. A business is declared feasible if the business can bring greater benefits to all parties (stakeholders) than the negative impacts caused. This research aims to determine how the feasibility study of the local rice business in Sajau Hilir Village is seen from the aspects of management, finance, marketing, law and economy and culture. The research method used in the research is qualitative research with a descriptive approach. By using primary data obtained through direct field research results sourced from direct observations to determine the business feasibility of local rice products in Sajau Hilir Village. The results of this study also show how the feasibility study of the local rice business in Sajau Hilir Village is seen from the aspects of management, finance, marketing, law and economics and culture.

Keywords: Business Feasibility Study

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia sebagai Negara berkembang dengan tingkat pertumbuhan penduduk menduduki peringkat keempat terbesar di dunia memiliki persoalan tersendiri. Persoalan tersebut berkaitan dengan penyediaan bahan pangan masyarakatnya. Dimana kebutuhan bahan pangan merupakan suatu kebutuhan dasar manusia. Oleh karena itu, bahan pangan dapat dianggap sebagai komoditas ekonomis, sosial, politik dan pertahanan keamanan di Indonesia (Asriadi 2017: 1).

Ketergantungan penduduk Indonesia terhadap makanan pokok yaitu beras sangat tinggi. Walaupun seperti kita ketahui bersama bahwa Negara Indonesia ini merupakan Negara agraris, karena sebagian besar penduduknya bekerja di sektor pertanian. Namun di sisi lain Indonesia masih saja melakukan impor beras untuk memenuhi kebutuhan pokoknya. Berikut adalah data impor beras yang terjadi di Indonesia :

Gambar 1.1
Volume Impor Beras Di Indonesia

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), Indonesia telah mengimpor beras sebanyak 301,7 ribu ton pada periode januari-oktober 2022. Namun, dari data tersebut pada bulan oktober 2022 terjadi penurunan impor secara signifikan. Yang artinya, ini adalah peluang bagi para petani untuk meningkatkan hasil produksi beras. Terutama di daerah Kabupaten Bulungan Kaltara, Berikut adalah data produksi padi selama 3 tahun terakhir. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Kabupaten Bulungan mencatat produksi padi dari tahun 2020-2022 di Kabupaten Bulungan mengalami penurunan yang cukup signifikan yang mana dapat dilihat pada tabel 1.1 dibawah ini :

Tabel 1.1
Luas Panen, Produksi Padi dan Produksi Beras di Kabupaten Bulungan
Tahun 2021-2022

Tahun	Luas Panen Padi (Hektar)	Produksi Padi (Ton-GKG)	Produksi Beras (Ton)
2020	4.606	15.395	9.080
2021	3.954	13.011	7.713
2022	3.341	11.626	6.892

Sumber: BPS Kabupaten Bulungan 2023

Berdasarkan data di atas dapat dilihat bahwa tiap tahun luas panen padi semakin menurun, seperti tahun 2020 luas panen padi hanya 4.606 hektar dengan produksi padi yang dihasilkan 15.395 Ton dan beras yang dihasilkan hanya 9.080 Ton, sedangkan pada tahun 2021 terjadi penurunan luas panen padi hanya 3.954 Hektar dengan produksi padi 13.011 ton dan menghasilkan beras sebanyak 7.713 ton saja. Adapun pada tahun 2022 mendalami penurunan yang sangat signifikan luas panen padi hanya 3.314 hektar dengan produksi padi 11.626 ton dan produksi beras yang dihasilkan hanya 6.982 ton. Hal ini menunjukan bahwa produksi padi pada Kabupaten Bulungan mengalami penurunan, artinya kebutuhan pokok beras

sampai saat ini belum dapat mencukupi. Padahal, penurunan impor yang terjadi di Indonesia dapat dimanfaatkan para petani yang ada di Kabupaten Bulungan sebagai peluang untuk meningkatkan produksi berasnya. Sehingga produksi beras lokal dapat lebih unggul dibandingkan beras impor. Namun pada faktanya produksi beras lokal justru mengalami penurunan tiap tahunnya, sehingga perlu di identifikasi lebih lanjut mengenai faktor penurunan tersebut.

Dalam rangka mengurangi ketergantungan pada impor diperlukan adanya kemandirian pangan, dengan memacu pada pelaku pertanian dalam memaksimalkan produksi beras dan meningkatkan kualitas produksi beras dengan mengurangi tingkat kehilangan panen atau gagal panen.

Kabupaten Bulungan khususnya Desa Sajau Hilir memiliki satuan kelompok tani yang dimana mereka diberikan bantuan mesin penggiling skala pabrik dari Pemerintah Daerah, tidak hanya berupa mesin namun juga packaging juga yang diberi merk dagang Beras Enggang.

Gambar 1.2
Produk Beras Enggang

Padi yang dihasilkan dari kelompok tani tersebut akan dikelola hingga menjadi beras, tak hanya dari kelompok tani saja, dari petani lainnya pun akan menjual hasil panen mereka pada pengelola mesin penggiling tersebut. Untuk perkemasannya beras enggang ini dijual dengan harga 120 ribu dan dengan berat

10 kg. Produk beras lokal brand enggang ini cukup diminati baik dari kalangan PNS, IRT dllnya, karena beras yang dihasilkan sangat murni tanpa pengawet, pewarna dan pewangi. Usaha yang dikelola oleh Bapak Mulyadi ini sudah berjalan selama kurang lebih 4 tahun.

Meskipun produk beras lokal ini cukup diminati, tentu saja produk ini masih memiliki kelemahan, karena apabila terjadi banjir, kemungkinan terbesar para petani akan mengalami gagal panen, sehingga penjualan terhadap beras ini menjadi tidak stabil. Dilihat dari segi pemasarannya, pengelola usaha ini tidak melakukan promosi apapun, sehingga wilayah pemasaran produk ini hanya di wilayah Kabupaten Bulungan saja.

Usaha ini memiliki peran penting bagi masyarakat Desa Sajau Hilir, karena sebagian besar mata pencaharian mereka adalah dengan bertani, dengan adanya usaha ini tentunya lebih memudahkan mereka dalam mencari nafkah dan menjual hasil panen mereka. Untuk manfaat ekonomi, dengan adanya usaha ini dapat menciptakan lowongan pekerjaan baru untuk masyarakat.

Selain itu, dari aspek hukum usaha ini sudah berbadan hukum, memiliki izin langsung dari pemerintah daerah karena mesin yang dimiliki merupakan bantuan dari pemerintah. Adapun dari segi keuangan usaha ini tidak sepenuhnya bermodalkan dari individu saja tapi juga ada peran pemerintah didalamnya, berdasarkan hasil observasi awal dengan melakukan wawancara kepada pak Mulyadi selaku pengelola usaha, beliau menjelaskan bahwa pada awal mendirikan usaha ini modal yang dikeluarkan sebesar 10 juta dan dana dari pemerintah sebesar 40 juta.

Pada pemerintahan Kabupaten Bulungan para ASN dihimbau untuk mengkonsumsi beras lokal, hal ini telah disampaikan oleh Bupati Bulungan pada benuanta.co.id " kita mulai dari ASN Bulungan dulu, sebelum mensosialisasikan dan mengakmpanyekan lebih luas ke khalayak ramai. Saya pastikan ASN Bulungan menjadi konsumen pertama beras lokal itu wajib ya". Selain itu dirinya juga menginstruksikan kepada kepala badan, dinas bagian serta seluruh camat dan lurah dilingkungan Pemerintahan Daerah Kabupaten Bulungan agar bertanggung jawab. Lalu mengkoordinasikan seluruh staf di kantornya masing- masing untuk membeli hasil produksi beras petani lokal. Selain itu, ia juga mengatakan bahwa " ini sudah saya buatkan dalam peraturan Bupati, nanti akan dipotong dari penghasilan ASN yaitu TPP-nya jadi sumbernya pasti, jadi minimal 10 kg per orang/ASN yang dibelinya" (benuanta.co.id).

Produk beras enggang ini juga memiliki sistem pemasaran yang mengantarkan langsung pesanan kerumah konsumen, tentunya ini sangat memudahkan konsumen khususnya bagi pekerja tanpa harus meluangkan waktunya untuk datang membeli beras. Namun, dengan semakin meningkatnya permintaan terhadap beras lokal ini, mereka mengaku sedikit kewalahan dalam memenuhi permintaan konsumen. Dengan adanya permasalahan tersebut besar harapan mereka agar produksi beras dapat meningkat dua kali lipat dari hasil produksi pada bulan sebelumnya agar dapat memenuhi permintaan konsumen akan beras enggang ini.

Dengan adanya beras lokal ini tentunya memiliki cukup banyak pesaing, apalagi ini merupakan usaha yang baru saja muncul sekitar bulan Juni 2019 lalu yang tentunya cukup memiliki banyak pesaing seperti beras lokal dari desa lainnya

dan juga beras impor yang memiliki keunggulannya masing-masing, kekuatan serta tidak menutup kemungkinan tentunya juga memiliki kelemahan dan ancaman.

Sehingga untuk tetap bertahan dan eksis usaha beras lokal ini seharusnya jika hendak mendirikan dan mengembangkan usaha langkah awal yang harus dilakukan adalah membuat studi dahulu. Terkadang dalam praktiknya, sekalipun telah dilakukan studi secara baik dan benar faktor kegagalan suatu usaha tetap ada, apalagi yang tanpa dilalui studi sebelumnya. Oleh sebab itu, untuk menghindari kegagalan ini perlu dilakukan suatu studi sebelum proyek tersebut dijalankan. Studi ini dikenal dengan nama studi kelayakan bisnis. Salah satu tujuan dilakukannya studi kelayakan bisnis adalah untuk mencari jalan keluar agar dapat meminimalkan hambatan dan resiko yang mungkin akan timbul di masa mendatang serta mencari strategi yang tepat untuk mengatasinya. Ketidakpastian di masa mendatang dapat terjadi di berbagai bidang kehidupan, mulai ketidakpastian di bidang ekonomi, hukum, politik, budaya, perilaku, dan perubahan lingkungan masyarakat. Semua ketidakpastian ini akan mengakibatkan apa yang sudah direncanakan menjadi meleset atau tidak dapat tercapai sehingga resiko kerugian tidak dapat terelakkan. Jadi untuk mengembangkan suatu bisnis produksi beras yang akan menjual hasil produk pertanian tersebut dibutuhkan suatu studi kelayakan bisnis apakah bisnis tersebut layak diajalankan atau tidak.

Dalam membuat studi kelayakan bisnis pada aspek pemasaran akan diperkuat lagi guna membuat suatu strategi yang cukup ideal dan kuat untuk meningkatkan produksi, salah satu metode yang digunakan yaitu analisis SWOT (Strenght, Weakness, Opportunity, dan Threat).

Analisis SWOT harus dilakukan dengan baik guna untuk mempermudah melakukan perencanaan strategi yang khusus di bidang bisnis, menganalisis kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan serta untuk menganalisis dan mencari tahu peluang serta ancaman yang mungkin dihadapi. Tujuan dari setiap analisis SWOT adalah untuk mengidentifikasi faktor kunci yang datang dari lingkungan internal dan eksternal. Analisis SWOT juga bertujuan untuk meningkatkan kesadaran akan faktor-faktor yang digunakan untuk membuat keputusan bisnis atau menetapkan strategi bisnis.

Berdasarkan latar belakang fenomena, dukungan teori dan penelitian awal yang dilakukan peneliti sebagaimana dijelaskan di atas, maka dalam penelitian ini diajukan judul: **"Studi Kelayakan Bisnis Usaha Produk Beras Lokal Pada Desa Sajau Hilir".**

1.2 Perumusan Masalah

Saat ini arus persaingan antara beras lokal dan beras impor yang satu dengan yang lain, baik dari segi harga, pemasaran seperti discount, iklan dan yang lainnya. Selain persaingan dengan bisnis sejenis, produk beras lokal ini juga memiliki masalah pada jumlah barang yang dijual. Oleh karena itu penulis mencoba melakukan studi kelayakan bisnis pada usaha beras lokal yang memang belum pernah dilakukan studi kelayakan tersebut. Adapun perumusan masalah penelitian ini yaitu :

1. Bagaimana studi kelayakan bisnis beras lokal pada Desa Sajau Hilir dilihat dari aspek manajemen?
2. Bagaimana studi kelayakan bisnis beras lokal pada Desa Sajau Hilir dilihat dari aspek keuangan?

3. Bagaimana studi kelayakan bisnis beras lokal pada Desa Sajau Hilir dilihat dari aspek hukum?
4. Bagaimana studi kelayakan bisnis beras lokal pada Desa Sajau Hilir dilihat dari aspek pasar?
5. Bagaimana studi kelayakan bisnis beras lokal pada Desa Sajau Hilir dilihat dari aspek ekonomi & budaya?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini yaitu :

1. Untuk mengetahui bagaimana studi kelayakan bisnis beras lokal pada Desa Sajau Hilir dilihat dari aspek manajemen.
2. Untuk mengetahui bagaimana studi kelayakan bisnis beras lokal pada Desa Sajau Hilir dilihat dari aspek keuangan.
3. Untuk mengetahui bagaimana studi kelayakan bisnis beras lokal pada Desa Sajau Hilir dilihat dari aspek hukum.
4. Untuk mengetahui bagaimana studi kelayakan bisnis beras lokal pada Desa Sajau Hilir dilihat dari aspek pasar.
5. Untuk mengetahui bagaimana studi kelayakan bisnis beras lokal pada Desa Sajau Hilir dilihat dari aspek ekonomi & budaya.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini diharapkan mempunyai kontribusi pada beberapa pihak, diantaranya yaitu:

1. Bagi Pengusaha

Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan ataupun bahan kajian dalam memutuskan untuk melakukan usaha.

2. Bagi Kreditur

Penelitian ini dapat digunakan sebagai sumber informasi untuk lebih memperhatikan segi keamanan dana yang akan dipinjamkan terhadap usaha ini.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan kajian ulang, referensi, informasi untuk pengembangan selanjutnya.

1.5 Fokus Penelitian

Fokus penelitian ini ditetapkan karena adanya keterbatasan baik tenaga, dana dan waktu supaya hasil penelitian lebih terfokuskan (Gazali 2017: 4)

Berdasarkan permasalahan yang dialami oleh produksi beras lokal brand Enggang ini maka peneliti akan memfokuskan penelitian membantu membuat studi kelayakan bisnis dan merumuskan/ membuat strategi pemasaran yang tepat dengan menggunakan metode analisis SWOT.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran ini tentunya miliki peranan penting untuk menjalankan kegiatan bisnis karena menurut (Kotler dan Keller dalam Gazali 2017: 5) aktivitas pemasaran diarahkan untuk menciptakan pertukaran yang memungkinkan perusahaan dalam mempertahankan kelangsungan hidup. Selain itu aktivitas pemasaran dilakukan untuk mencapat tujuan perusahaan yang sesuai dengan harapan.

Menurut Priangani (2013: 2) Manajemen pemasaran adalah system keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli.

Maka dapat disimpulkan bahwa manajemen pemasaran adalah suatu kesatuan yang menjadi proses dalam menentukan beberapa komponen seperti harga, promosi, distribusi yang dapat memenuhi atau memuaskan sesuai kebutuhan pembeli.

2.1.1 Produk

Menurut Hermawan (2015 :153) mengartikan produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dimiliki,digunakan atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen.

Menurut Anggriawan & Brahmayanti (2016 :16) dimensi kualitas produk sebagai berikut:

a. *Performance* adalah kriteria operasi pokok dari produk.

b. *Features* merupakan keistimewaan tambahan yang membedakan produk yang ditawarkan oleh badan usaha dengan produk yang ditawarkan oleh pesaing.

c. *Reliability* adalah konsistensi dari kinerja yang dihasilkan suatu produk dari satu pembelian berikutnya.

d. *Comformance* merupakan kesesuaian dengan spesifikasi yaitu sejauhmana karakteristik desain dan operasi memenuhi standar- standar yang telah ditetapkan sebelumnya.

e. *Durability* mencerminkan ketahanan atau umur ekonomis dari produk tersebut.

f. *Servicebility* meliputi kecepatan, kompetensi, kenyamanan, mudah digunakan dan direparasi.

g. *Aesthetics* adalah daya tarik produk terhadap panca indera.

h. *Perceived Quality* adalah semua perasaan dari konsumen terhadap kualitas produk secara keseluruhan yang terbentuk berdasarkan karakteristik dari produk yang berkaitan dengan kemampuan untuk memnuhi apa yang sudah dijanjikan kinerja produk pelanggan.

Agar dapat selalu menarik perhatian konsumen, penerapan strategi produk perlu untuk selalu diperhatikan oleh pihak perusahaan.

2.1.2 Beras Lokal

Beras adalah butir padi yang telah dipisahkan dari kulit luarnya (sekamnya) dengan cara digiling dan disosoh menggunakan alat pengupas dan alat penggiling serta alat penyosoh (Djafar, 2021:34) sedanglan lokal adalah suatu wilayah kecil tertentu yang dibatasi dengan wilayah teritorial, keseragaman budaya, yang terkadang tidak secara jelas dan berhimpit

Berdasarkan definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa beras lokal adalah padi yang sudah dipisahkan dari kulit luarnya dengan digiling yang berasal dari daerah setempat.

2.1.3 Pengertian Studi Kelayakan Bisnis

Analisis kelayakan usaha merupakan penelitian yang bertujuan memutuskan apakah sebuah usaha layak untuk dilaksanakan atau tidak. Sebuah usaha dinyatakan layak untuk dilaksanakan jika usaha tersebut dapat mendatangkan manfaat yang lebih besar bagi semua pihak (stakeholder) dibandingkan dampak negative yang ditimbulkan (Wahyuni 2020: 12).

2.1.4 Manfaat Studi Kelayakan Usaha

Menurut (Wahyuni 2020: 12) analisis kelayakan memberi manfaat bagi para pihak terkait dengan usaha yaitu untuk menilai peluang suatu proyek bisnis layak dilanjutkan atau tidak. Studi kelayakan bisnis bahkan juga bisa membantu dalam pemasaran. Hal ini karena studi kelayakan bisnis dapat memberi gambaran situasi bisnis yang akan hadapi nanti.

2.1.5 Tujuan Studi Kelayakan Bisnis

Untuk memahami secara lebih dalam tentang studi kelyakan. Feasible study adalah tidak bisa bagi kita mengesampingkan tujuan yang hendak dicapai dari dilakukannya studi kelayakan tersebut. Tujuan studi kelayakan tidak terlepas pada cita-cita dan harapan yang diharapkan oleh pihak-pihak yang berkepentingan dalam hal ini. Menurut (Irfan Fahmi 2019:17) Ada lima tujuan mengapa sebelum suatu usaha atau proyek dijalankan perlu dilakukan studi kelayakan yaitu:

a. Menghindari resiko kerugian. Untuk mengatasi resiko kerugian pada masa yang akan datang harus ada semacam kondisi kepastian. Kondisi ini ada yang dapat diramalkan akan terjadi atau terjadi tanpa dapat diramalkan. Fungsi studi kelayakan adalah meminimalkan resiko yang tidak diinginkan, baik risiko yang dapat dikendalikan maupun yang tidak dapat dikendalikan.
b. Memudahkan perencanaan. Apabila sudah dpat meramalkan yang akan terjadi pada masa yang akan datang, kita dapat melakukan perencanaan dan hal-hal yang perlu direncakan.
c. Memudahkan pelaksanaan pekerjaan. Berbagai rencana yang sudah disusun akan memudahkan pelaksaan usaha. Pedoman yang telah tersusun secara sistematis, menyebabkan usaha yang dilaksanakan dapat tepat sasaran dan sesuai dengan rencana yang sudah disusun.
d. Memudahkan pengawasan. Pelaksanaan usaha yang sesuai dengan rencana yang sudah disusun, akan memudahkan kita untuk

melakukan pengawasan terhadapa jalanya usaha. Pengawasan ini perlu dilakukan agar tidak melenceng dari rencana yang telah disusun.

e. Memudahkan pengendalian. Apabila dalam pelaksanaan telah dilakukan pengawasan, jika terjadi penyimpangan akan mudah terdeteksi, sehingga dapat di lakukan pengendalian atas penyimpangan tersebut. Tujuan pengendalian adalah mengendalikan agar tidak melenceng dari rel yang sesungguhnya, sehingga tujuan perusahaan akan tercapai. Berdasarkan paparan di atas dapat dipahami bahwa pada umumnya tujuan dari studi kelayakan bisnis adalah untuk menghindari resiko kegagalan besar dari kegiatan yang tidak menguntungkan.

2.1.6 Aspek-aspek Studi Kelayakan Bisnis

Pada saat suatu pekerjaan proyek atau usaha dan juga bisnis akan dilaksanakan dan pihak manajer membutuhkan dana yang sifatnya eksteren maka pengajuan kepada pihak perbankkan adalah salah satu alternatif pembiyayan yang ditempuh. Maka disini akan menjadi bakan kajian serius oleh pihak perbankkan khususnya bagian analisis kredit apakah proyek atau usaha yang dikerjakan tersebut feasible or infeasible (layak atau tidak layak) untuk realisasikannya pinjaman yang diajukan.

Untuk membuat analisis studi kelayakan bisnis (SKB) tersebut menjadi lebih kuat maka perlu juga diperhatikan yaitu beberapa aspek yang tidak bisa dihilangkan dalam kajian kelayakan (Irfan Fahmi 2019:19)

a) Aspek Manajemen

Salah satu aspek studi kelayakan bisnis adalah aspek manajemen. Aspek satu ini berhubungan dengan operasional bisnis, mulai dari tahap pembangunan hingga pengembangan. Bisa dibilang, inilah aspek yang cakupannya paling luas. Sebab, Anda harus mengukur segala sesuatu yang berhubungan dengan operasional, mulai dari sumber daya, efektifitas sistem, komitmen manajemen hingga proses manufaktur dalam bisnis proses.

b) Aspek Keuangan

Setiap bisnis pasti butuh modal untuk bisa berjalan. Maka dari itu, aspek keuangan merupakan salah satu indikator yang bisa digunakan untuk menilai kelayakan sebuah proyek bisnis. Di samping modal, studi kelayakan bisnis juga membahas tentang biaya tetap dan biaya variabel suatu perusahaan.

c) Aspek pemasaran

Dalam pemasaran dikenal dengan namanya marketing mix atau bauran pemasaran. Marketing mix ini mencakup product (produk), place (tempat), price (harga), and promotion (promosi), atau dikenal dengan dengan 4P. bagi suatu perusahaan memperhatikan, memahami, dan melasanakan marketing mix ini adalah sangat penting, karena marketing mix ini adalah elemen internal penting yang mampu membentuk suatu program pemasaran perusahaan. karena dengan mengaji 4P ini akan dapat dipahami bagaimana kesiapan suatu perusahaan untuk

menetapkan, memuaskan keinginan pasar dan menghadapi persaingan para pesaing khususnya untuk produk atau jasa yang sejenisnya. Selain membahas tentang marketing mix, pada aspek pemasaran ini juga akan membahas tentang strategi pemasaran, dan proses pendistribusian.

Dalam membuat studi kelayakan bisnis pada aspek pemasaran akan diperkuat lagi guna membuat suatu strategi yang cukup ideal dan kuat untuk meningkatkan produksi, salah satu metode yang digunakan yaitu analisis SWOT (Strenght, Weakness, Opportunity, dan Threat).

Analisis SWOT

Menurut Rangkuti (2018:21) analisis SWOT adalah suatu analisis yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weaknesses) dan ancaman (threats).

Sedangkan menurut (Kotler dan Amstrong dalam Gazali 2017: 16) analisis SWOT adalah evaluasi secara keseluruhan terhadap kekuatan, kelemahan, kesempatan dan ancaman yang dimiliki oleh perusahaan.

Tujuan Analisis SWOT

Menurut Rangkuti (2018:21) tujuan analisis SWOT yaitu membandingkan antara faktor *eksternal* peluang dan ancaman dengan faktor *internal* kekuatan dan kelemahan sehingga dari analisis tersebut dapat diambil suatu keputusan strategi suatu perusahaan.

Maka dapat disimpulkan bahwa tujuan dari analisis SWOT adalah untuk merancang suatu strategi pemasaran berdasarkan peluang, ancaman, kekuatan dan kelemahan.

Matriks SWOT

Alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategi perusahaan adalah matriks SWOT, matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategi (Rangkuti dalam Gazali 2017 : 25).

Table 2.1

Diagram matrik SWOT

IFAS / EFAS	Kekuatan	Kelemahan
Peluang	maxi-maxi	mini-maxi
Ancaman	maxi-mini	mini – mini

Sumber : Kotler dalam Tontowi 2016: 38

d) Aspek hukum

Aspek hukum disini akan dilihat bahwa proyek atau usaha tersebut dilaksanakan sudah mematahi berbagai ketentuan yang berlaku atau yang diterapakan oleh pemerintah (government) dimana proyek atau usaha tersebut dilakasanakan. Aspek hukum membahas tentang syarat-syarat

hukum yang harus dipenuhi perusahaan. Apakah ada kemungkinan sistem akan bertentangan dengan hukum? Jika iya, bagaimana solusinya, dan jika tidak, apa saja yang harus dipersiapkan agar usaha Anda nantinya legal dan sah di mata hukum.

e.) Aspek Ekonomi & Budaya

Terakhir, aspek studi kelayakan bisnis adalah ekonomi dan budaya. Aspek ini menyoroti bagaimana peran usaha terhadap lingkungan di sekitar mereka, apakah bisnis tersebut memberikan manfaat ekonomis untuk lingkungan sekitarnya atau justru merugikan. Pada aspek ekonomi dan budaya, studi kelayakan menganalisis dampak yang diakibatkan oleh perusahaan pada kondisi sekitar. Dari sisi budaya, studi kelayakan akan menganalisis bagaimana perusahaan mempengaruhi adat istiadat di daerah sekitar. Sedangkan dari sisi ekonomi, analisis yang dilakukan yakni bagaimana perusahaan berdampak pada tingkat pendapatan per kapita di wilayah tempat perusahaan didirikan.

2.2. Penelitian Terdahulu

Hasil penelitian empiris sebelumnya akan menjadi sumber kajian yang dijadikan argumentasi ilmiah dalam membangun model penelitian dan menjadi sumber rujukan dalam menjelaskan penggunaan maupun penempatan variabel penelitian hingga menjabarkannya menjadi dimensi, indikator, dan instrumen penelitian yang digunakan pada prakteknya. Apa yang diadopsi peneliti dari peneliti sebelumnya harus disesuaikan dengan situasi dan kondisi peneliti yang sedang berlangsung. Tidak mesti seluruh

yang ada dalam sumber rujukan digunakan seluruhnya.

a. Ratna Puspita Sari (2019), Studi kelayakan bisnis home industry emping melinjo di 30a Adirejo Kecamatan Pekalongan Lampung Timur. Petrokimia Gresik. PT. Berdasarkan hasil pengolahan data penelitian, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa biji melinjo merupkan bahan baku dari produksi emping melinjo yang dimiliki oleh Ibu Rismiyati, Ibu Suripah, dan Bapak Dedi Pujoko. Merupakan peluang bisnis dalam menjalankan suatu usaha. Faktor yang menyebabkan kelemahan dari home industry ini adalah terhambat oleh bahan baku, dan kulitas produksi emping melinjo berbeda dikarenakan mencampurkan barangnya dengan kulitas yang berbeda. Hasil produksi emping melinjo yang telah dilaksanakan berdasarkan studi kelayakan bisnis. Berdasarkan dari aspek produksi sulitnya mencari bahan baku emping melinjo sehingga menghambat proses produksi, aspek teknis proses produksi ini menggunakan alat yang sederhana,aspek keuangan biaya yang akan dikeluarkan serta dihasilkan untuk membuat sebuah usaha, , aspek lingjkungan menyebabkan kebisingan pada saat pembuatan emping melinjo, dan aspek hukum belum melakukan izin usaha di lokasi usaha menyatakan belum memenuhi studi kelyakan bisnis. Sedangkan dari aspek kesempaatan kerja pemilik usaha membuka lapangan pekerjaan kepada masyarakat bagi ibu rumah tangga yang tidak memiliki pekerjan (pengangguran), dan aspek pemasaran usaha emping melinjo potensi pasar yang ada masih sangat mendukung karena terbatasnya

agen emping melinjo sehingga telah memenuhi studi kelayakan bisnis.

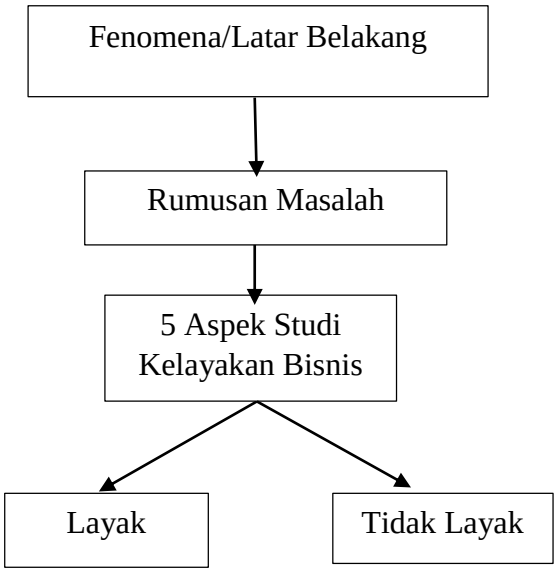
b. Limbong (2020) , Analisis kelayakan usaha penggilingan Padi skala kecil. Dari hasil penelitian didapatkan bahwa sumber bahan baku (gabah) usaha penggilingan padi skala kecil di Kecamatan Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang, Provinsi Sumatera Utara. Sebagian besar berasal dari masyarakat lokal sekitar usaha penggilingan padi dengan rata-rata jumlah gabah yang diolah adalah sebesar 85,4 ton gabah per tahun. Rata-rata biaya produksi Rp 431.861.080 per tahun. Pendapatan rata-rata Rp 125.824.668 per tahun. Sedangkan untuk analisis kelayakannya di peroleh rata-rata NPV sebesar 95.806.378, rata-rata Net B/C sebesar 1,3, rata-rata IRR sebesar 24,7% serta rata-rata PP sebesar 3 tahun 1 bulan, maka dengan mengetahui besar tingkat kelayakan yang telah dihitung maka usaha penggilingan padi skala kecil di Kecamatan Tanjung Morawa layak untuk diusahakan.

c. Nadya,dkk (2018) Analisis Studi Kelayakan Usaha Penggilingan Padi Pada Desa Sungai Kuruk I. Tujuan penelitian ini dilakukan untuk menganalisis kelayakan usaha penggilingan padi yang ditinjau aspek teknis teknologi dan aspek ekonomi (net presen value (NPV), internal rate of retum (IRR), profitability rasio (PR), payback period (PP), dan break even point (BEP). Hasil analisis studi kelayakan usaha penggilingan padi didapatkan nilai net presen value (NPV) sebesar Rp 109.323.410, internal rate of retum (IRR) sebesar 19,96%, nilai

profitability rasio (PR) 1,75 nilai payback period (PP) selama 2 tahun 3 bulan 3 hari, dan nilai break even point (BEP) selama 3 tahun 3 bulan. Dari penelitian studi kelayakan penggilingan padi di Desa Sungai Kuruk I yang telah dilakukan, usaha tersebut layak untuk di lanjutkan.

2.3 Kerangka Pemikiran

Adapun kerangka pikir pada penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 2.1
Skema Kerangka Pemikiran

Sumber : dikembangkan dalam penelitian 2023

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian deskriptif berkaitan dengan pengumpulan data untuk memberikan gambaran atau penegasan suatu konsep atau gejala juga menjawab pertanyaan- pertanyaan sehubungan dengan status subyek penelitian pada saat ini.

Menurut Moleong dalam (Rangkuti 2018: 54) pendekatan kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dipahami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dll secara holistic dan dengan cara deproposal dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada konteks khusus yang ilmiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah.

3.2 Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian

Objek pada penelitian ini adalah produk beras lokal brand enggang yang distribusinya terletak pada Desa Sajau Hilir Rt 03 Tanjung Palas Timur Kabupaten Bulungan.

Tabel 3.1

Jadwal Penelitian Proposal

No	Kegiatan	Waktu (Bulan) 2021																		
		Maret				April				Mei				Juni				Juli		
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3
1	Penelitian Awal	■																		
2	Permohonan Judul	■																		
3	Wawancara		■																	
4	Penyusunan Proposal		■			■		■												
6	Seminar Proposal											■								
7	Penelitian												■	■	■	■				
8	Penyusunan Bab IV dan V															■	■	■	■	
9	Sidang Skripsi																			■

Sumber : di buat untuk penelitian 2023

3.3 Subjek Penelitian

Subjek penelitian atau seseorang yang memberikan informasi terkait judul penelitian adalah karyawan dan konsumen yang berada di Desa Sajau Hilir Kabupaten Bulungan, seseorang yang memberikan informasi tersebut disebut pula informan. Maka informan adalah orang yang diharapkan dapat memberikan informasi tentang situasi dan kondisi pada latar belakang usaha (Sugiono dalam Gazali 2017: 56). Tidak menggunakan istilah populasi pada penelitian kualitatif melainkan Social Situation atau situasi sosial yang terdiri atas tiga elemen, yaitu

tempat (place), pelaku (actor) dan aktivitas (activity). Situasi sosial itu dapat dinyatakan sebagai objek penelitian yang ingin diketahui apa yang terjadi didalamnya. Adapun penentuan informan dalam penelitian dilakukan secara snowball sampling. Alasan peneliti menggunakan teknik ini adalah dimana situasi tertentu, jumlah subjek penelitian yang terlibat menjadi bertambah karena subjek atau informan penelitian yang telah ditentukan sebelumnya kurang memberikan informasi yang mendalam atau pada situasi-situasi tertentu tidak memungkinkan peneliti untuk mendapatkan akses pada sumber, lokasi atau subjek yang hendak diteliti. Adapun informasi pada penelitian ini meliputi kriteria dibawah ini :

a. Pengelola
b. Pegawai
c. Kelompok tani Desa Sajau Hilir
d. Konsumen atau Masyarakat yang pernah membeli beras enggang.

3.4 Sumber Data

Sumber data adalah subjek dimana data dapat diperoleh dan untuk memudahkan peneliti dalam mengidentifikasi sumber data (Hasrina 2017 : 56). Peneliti telah menggunakan rumus 3P, yaitu :

a. Person (orang), merupakan tempat dimana peneliti bertanya mengenai variabel yang diteliti.

b. Paper (kertas), merupakan tempat peneliti membaca dan memperjelas segala sesuatu yang berhubungan dengan penelitian, seperti arsip, angka, gambar, dokumen-dokumen, simbol-simbol dan lain sebagainya.

c. Place (tempat), yaitu tempat berlangsungnya kegiatan yang berhubungan dengan peneliti.

Menurut Hasrina (2017 : 57), sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan yang didapat dari informan melalui wawancara, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain. Untuk mendapatkan data dan informasi maka informan dalam penelitian ini ditentukan secara purposive atau sengaja dimana informan telah ditetapkan sebelumnya. Informan merupakan orang-orang yang terlibat atau mengalami proses pelaksanaan dan perumusan program dilokasi penelitian.

3.5 Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Data Primer (data lapangan)

Data primer adalah data yang diperoleh melalui hasil penelitian langsung dilapangan yang bersumber dari hasil pengamatan langsung untuk menentukan kelayakan bisnis usaha produk beras lokal pada Desa Sajau Hilir.

b. Data Sekunder (data kedua)

Data sekunder yaitu data pendukung bagi data primer yang diperoleh dari bahan-bahan literatur seperti dokumen-dokumen serta laporan-laporan dan karya ilmiah atau hasil penelitian lainnya yang berkaitan dengan Studi kelayakan bisnis usaha produk beras lokal pada Desa Sajau Hilir.

3.6 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam peneltian ini adalah:

a. Observasi, yaitu metode pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan secara langsung mencatat fenomena yang terjadi dilokasi penelitian.

b. Wawancara (interview), yaitu peneliti melakukan komunikasi secara terbuka dengan pihak yang berkompeten atau berwenang memberikan informasi dan keterangan terkait dengan permasalahan yang menjadi objek penelitian.

c. Studi dokumentasi, merupakan metode pengumpulan data dengan cara mencari data yang berkaitan dengan permasalahan berupa dokumen-dokumen , catatan buku, peraturan daerah dan data lainnya yang relevan dengan objek penelitian.

d. Studi pustaka, merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan dengan membaca, buku-buku, jurnal-jurnal, referensi yang berkaitan dengan penelitian ini dan penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian yang sedang dilakukan.

3.7 Definisi Operasional Variabel

3.7.1 . Studi Kelayakan Bisnis

Analisis kelayakan usaha merupakan penelitian yang bertujuan memutuskan apakah sebuah usaha layak untuk dilaksanakan atau tidak. Sebuah usaha dinyatakan layak untuk dilaksanakan jika usaha tersebut dapat mendatangkan manfaat yang lebih besar bagi semua pihak (stakeholder) dibandingkan dampak negative yang ditimbulkan (Wahyuni 2020: 29).

a. Aspek Manajemen

Salah satu aspek studi kelayakan bisnis adalah aspek manajemen. Aspek satu ini berhubungan dengan operasional bisnis, mulai dari tahap pembangunan hingga pengembangan. Bisa dibilang, inilah aspek yang cakupannya paling luas. Sebab, Anda harus mengukur segala sesuatu yang berhubungan dengan

operasional, mulai dari sumber daya, efektifitas sistem, komitmen manajemen hingga proses manufaktur dalam bisnis proses.

b. Aspek Keuangan

Setiap bisnis pasti butuh modal untuk bisa berjalan. Maka dari itu, aspek keuangan merupakan salah satu indikator yang bisa digunakan untuk menilai kelayakan sebuah proyek bisnis. Di samping modal, studi kelayakan bisnis juga membahas tentang biaya tetap dan biaya variabel suatu perusahaan.

c. Aspek pemasaran

Dalam pemasaran dikenal dengan namanya marketing mix atau bauran pemasaran. Marketing mix ini mencakup product (produk), place (tempat), price (harga), and promotion (promosi), atau dikenal dengan dengan 4P. bagi suatu perusahaan memperhatikan, memahami, dan melasanakan marketing mix ini adalah sangat penting, karena marketing mix ini adalah elemen internal penting yang mampu membentuk suatu program pemasaran perusahaan. karena dengan mengaji 4P ini akan dapat dipahami bagaimana kesiapan suatu perusahaan untuk menetapkan, memuaskan keinginan pasar dan menghadapi persaingan para pesaing khususnya untuk produk atau jasa yang sejenisnya. Selain membahas tentang marketing mix, pada aspek pemasaran ini juga akan membahas tentang strategi pemasaran, dan proses pendistribusian.

Dalam membuat studi kelayakan bisnis pada aspek pemasaran akan diperkuat lagi guna membuat suatu strategi yang cukup ideal dan kuat untuk meningkatkan produksi, salah satu metode yang digunakan yaitu analisis SWOT (Strenght, Weakness, Opportunity, dan Threat).

Analisis SWOT

Teknik analisis data yang digunakan dalam peneltiian ini adalah menggunakan SWOT analisis, Menurut Rangkuti (2018:21) analisis SWOT adalah suatu analisis yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*).

Sedangkan menurut (Kotler dan Amstrong dalam Gazali 2017: 16) analisis SWOT adalah evaluasi secara keseluruhan terhadap kekuatan, kelemahan, kesempatan dan ancaman yang dimiliki oleh perusahaan.

Matriks SWOT

Matriks SWOT adalah Alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategi perusahaan adalah matrik SWOT, matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategi (Rangkuti dalam Gazali 2017 : 25).

Matrik ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif yaitu:

1) Strategi *Strengths Opportunities* (SO) startegi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
2) Strategi *Strengths Threats* (ST) strategi ini menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

3) Strategi *Weaknesses Opportunities* (WO) strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

4) Strategi *Weaknesses Threaths* (WT) strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

Gambar 3.1

Matriks SWOT IFAS EFAS

IFAS / EFAS	STRENGHT (S) menentukan 5 sampai 10 faktor – faktor kekuatan internal	WEAKNESSES (W) menentukan 5 sampai 10 faktor-faktor kelemahan internal
OPPORTUNITI ES (O) menentukan 5 sampai 10 faktor-faktor ancaman eksternal	STRATEGI SO menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	STRATEGI WO menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREATS (T) menentukan 5 sampai 10 faktor-faktor ancaman eksternal	STRATEGI ST menciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	STRATEGI WT menciptakan stretegi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber : Rangkuti (dalam Rangkuti 2018: 50)

Strategi SO (*Strength- Opportunities*) strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang yang sebesar-besarnya strategi ST (*Strenghts- Threats*) adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman. Strategi WO (*Weknesses- Opportunities*) strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. Strategi WT (*Weaknesses- Threats*) strategi ini berdasarkan pada kegiatan yang bersifat *defensive* dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

d. Aspek hukum

Aspek hukum disini akan dilihat bahwa proyek atau usaha tersebut dilaksanakan sudah mematahi berbagai ketentuan yang berlaku atau yang diterapakan oleh pemerintah (government) dimana proyek atau usaha tersebut dilakasanakan.

e. Aspek Ekonomi & Budaya

Aspek ini menyoroti bagaimana peran usaha terhadap lingkungan di sekitar mereka, apakah bisnis tersebut memberikan manfaat ekonomis untuk lingkungan sekitarnya atau justru merugikan.

3.8 Teknik Analisis Data

Pengolahan dan analisis data menggunakan analisis deskriptif yang dilakukan untuk membantu menentukan studi kelayakan bisnis usaha beras lokal di Desa Sajau Hilir. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang didasarkan pada data dari status, keadaan, sikap, hubungan atau sistem pemikiran suatu masalah yang menjadi

objek penelitian ini, maka langkah selanjutnya adalah mengolah data yang terkumpul dengan menganalisis data, mendeskripsi data, serta mengambil kesimpulan.

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis data kualitatif, karena data yang diperoleh merupakan kumpulan keterangan-keterangan. Proses analisis data dimulai dengan memahami seluruh yang tersedia dari berbagai sumber yaitu melalui observasi, wawancara dan dokumentasi.

Aktivitas dalam menganalisis data kualitatif yaitu antara lain:

a. Reduksi Data

Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemisahan, perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis dilapangan. Laporan atau data yang diperoleh dilapangan akan dituangkan dalam bentuk uraian yang lengkap dan terperinci. Data yang diperoleh dari lapangan seluruhnya akan cukup banyak, sehingga perlu dicatat secara teliti dan rinci. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, serta dicari tema dan polanya. Dengan demikian, data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya.Data yang diperoleh dari lokasi penelitian dituangkan dalam uraian laporan lengkap dan terperinci.

b. Penyajian data

Penyajian data dilakukan dengan tujuan untuk mempermudah peneliti dalam melihat gambaran secara keseluruhan atau bagian tertentu dari penelitian. Penyajian data dilakukan dengan cara mendeskripsikan hasil wawancara yang

dituangkan dalam bentuk uraian dengan teks naratif dan didukung oleh dokumen, serta foto maupun gambar sejenisnya untuk diadakan penarikan kesimpulan.

c. Penarikan kesimpulan

Penarikan kesimpulan merupakan suatu verifikasi secara terus menerus sepanjang proses peneltian berlangsung, yaitu selama proses pengumpulan data. Peneliti berusaha untuk menganalisis dan mencari pola, tema, hubungan persamaan, hal-hal yang sering timbul, hipotesis dan sebagainya yang dituangkan dalam kesimpulan yang relativ. Dalam penelitian ini, penarikan kesimpulan dilakukan dengan pengambilan intisari dari rangkaian kategori hasil penelitian berdasarkan observasi dan wawancara.

3.9 Proses Penelitian

Proses pengumpulan data yang akan dilakukan dalam penelitian ini meliputi tahap-tahap sebagai berikut:

a. Proses memasuki lokasi penelitian

Sebelum memasuki lokasi penelitian untuk memperoleh data pada tahap ini terlebih dahulu peneliti memperkenalkan diri dan meminta izin kepada pemilik usaha skala mikro atau kecil dan informan lain yang terlibat dalam penelitian ini, yaitu, peneliti mengutarakan maksud dan tujuan peneliti untuk menciptakan kepercayaan kepada masing-masing pihak, kemudian menentukan waktu melakukan wawancara.

b. Ketika berada dilokasi penelitian (*getting along*)

Dalam hal ini peneliti berusaha melakukan hubungan secara pribadi dan akrab dengan subjek penelitian, mencari informasi dan berbagai sumber data

yang telah lengkap serta berusaha menangkap makna dari berbagai informasi yang diterima serta fenomena yang diamati. Oleh karena itu, peneliti berusaha sebijak mungkin sehingga tidak menyinggung informan secara informal.

c. Pengumpulan data (*logging data*)

Pada tahap ini, peneliti melakukan proses pengumpulan data yang telah ditetapkan berdasarkan fokus penelitian. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1) Observasi, tujuan dari observasi ini adalah untuk mengamati objek penelitian, sehingga dapat memahami kondisi yang sebenarnya. Pengamatan bersifat non-partisipatif, yaitu peneliti berada diluar system yang diamati.
2) Wawancara mendalam (*indeep interview*) yang dilakukan kepada informan dengan cara melakukan Tanya jawab atau percakapan langsung dengan seluruh sumber data yang ada berdasarkan daftar pertanyaan yang diajukan oleh peneliti sebagai panduan sumber data.
3) Dokumentasi, merupakan catatan peristiwa yang sedang berlaku dan berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang (Sugiono dalam Gazali 2017 : 64). Dokumen berguna karena dapat memberi latarbelakang yang lebih luas mengenai pokok-pokok penelitian yang dapat dijadikan bahan trianggulasi untuk mengecek data dan merupakan bahan utama dalam penelitian.

3.10 Teknik Keabsahan Data

Menurut Gazali (2017 : 67) terdapat beberapa kriteria yang digunakan untuk memeriksa keberhasilan data, antara lain:

a. Derajat kepercayaan

Penerapan derajat kepercayaan pada dasarnya menggantikan konsep validitas internal dan nonkualitatif. Fungsi derajat kepercayaan yaitu, pertama, penemuannya dapat dicapai, kedua mempertunjukkan derajat kepercayaan hasil-hasil penemuan dengan jalan pembuktian oleh peneliti pada kenyataan yang sedang diteliti. Kriteria derajat kepercayaan diperiksa dengan beberapa teknik pemeriksaan, yaitu:

1) Triangulasi

Triangulasi berupaya untuk mengecek kebenaran data dan membandingkan dengan data yang diperoleh dari sumber lain pada berbagai fase penelitian lapangan, pada waktu yang berlainan dan dengan tiga macam teknik pemeriksaan yang memanfaatkan penggunaan sumber data, metode dan teori. Untuk itu, maka peneliti dapat melakukan dengan cara :

a. Mengajukan berbagai variasi pertanyaan
b. Membandingkan data hasil pengamatan (observasi) dengan wawamcara
c. Mengeceknya dengan berbagai sumber data
d. Memanfaatkan berbagai metode agar pengecekkan data dapat dilakukan
e. Berdasarkan hasil triangulasi tersebut, maka akan sampai pada salah satu kemungkinan yaitu apakah data yang diperoleh ternyata konsisten,

tidak konsisten atau relevan. Selanjutnya mengungkapkan gambaran yang telah memadai mengenai gejala yang diteliti.

2) Kecukupan referensi

Yaitu mengumpulkan berbagai bahan-bahan, catatan-catatan atau rekaman-rekaman yang dapat digunakan sebagai referensi dan patokan untuk menguji sewaktu diadakan analisis dan penafsiran.

Bab IV

Hasil Dan Pembahasan

4.1 Gambaran Umum Desa Sajau Hilir

4.1.1 Lokasi Penelitian

Desa Sajau Hilir merupakan salah satu Desa di Kecamatan Tanjung Palas Timur Kabupaten Bulungan. Jarak Desa Sajau Hilir dengan Ibu Kota Kabupaten sebesar 50 Km dengan jarak tempuh 65 menit dan memiliki bentangan wilayah datar perbukitan. Secara administratif Desa Sajau Hilir dibatasi oleh empat desa. Untuk lebih jelasnya berikut ini merupakan batas wilayah Desa Sajau Hilir:

Sebelah Utara : Desa Sungai Selor Kecamatan Tanjung Selor

Sebelah Selatan : Desa Binai Kecamatan Tanjung Palas Timur

Sebelah Timur : Desa Laut Kecamatan Tanjung Palas Timur

Sebelah Barat : Desa Pura Sajau Tanjung Palas Timur.

Sedangkan luas wilayah Desa Sajau Hilir secara lengkap disajikan dalam tabel berikut ini:

Tabel 4.1: Luas Desa Sajau Hilir

No	Kecamatan	Luas dalam km2	Persen(%)
1	Tanah Pemukiman	10 ha	0.20
2	Tanah Sawah	500 ha	10.17
3	Tanah Kering	400 ha	8.14

4	Tanah Basah	1000 ha	20.35
5	Tanah Perkebunan	3000 ha	61.05
6	Tanah fasilitas Umum	4 ha	0.08
7	Hutan	-	-
	Jumlah	**4914 ha**	**100**

Sumber: Profil Desa Sajau Hilir 2023

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa luas wilayah Desa Sajau Hilir mencapai 4.914 ha dengan pemanfaatan lahan terbesar digunakan untuk perkebunan sebesar 61.05 persen, dan tanah basah sebesar 20.35 persen.

4.1.2 Kependudukan

Jumlah penduduk Desa Sajau Hilir berdasarkan profil Desa Sajauh Hilir tahun 2022 sebanyak 1.706 jiwa. Berdasarkan jenis kelaminnya menunjukkan bahwa penduduk laki-laki masih lebih banyak dibandingkan dengan perempuan, ini terlihat dari rasio jenis kelamin. Jumlah penduduk laki-laki sebesar 942 jiwa dan penduduk perempuan sebesar 764 jiwa. Desa Sajau Hilir memiliki Jenjang Pendidikan tamat SD sebanyak 500 orang atau 29.30 persen, tamat SMA sebanyak 350 orang atau 20.51 persen, dan sedang mengenyam Pendidikan SD sebanyak 210 orang atau 12.30 orang. Meskipun tidak banyak, namun di Desa Sajau Hilir terdapat penduduk yang mengenyam Pendidikan di Perguruan Tinggi, sebanyak 9 orang untuk strata-1 dan 1 orang untuk strata-2.

Mata pencaharian penduduk di Desa Sajau Hilir beraneka ragam, hal ini akan dijelaskan pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.2 Penduduk Sajau Hilir Menurut Mata Pencaharian

Mata Pencaharian	Jumlak KK	Presentase (%)
Petani	409	96.46
Buruh tani	-	-
PNS	7	1.65
Pedagang	-	-
Wiraswasta	3	0.71
Swasta	5	1.18
TNI/POLRI	-	-
Lainnya	-	-
Jumlah	**424**	**100**

Sumber: Profil Desa Sajau Hilir 2023

Berdasarkan penjelasan diatas dapat kita ketahui bahwa pencaharian utama penduduk Desa Sajau Hilir adalah sebagai petani yang berjumlah 409 KK dari total 424 KK secara keseluruhan atau 96.46 persen penduduk di Desa Sajau Hilir memiliki pencaharian sebagai petani. Dan selain sebagai petani ada juga penduduk yang memiliki mata pencaharian lain seperti sebagai PNS sebanyak 1.65 persen, bergerak dibidang swasta 1.18 persen dan yang berwiraswasta sebanyak 0.71 persen.

Tabel 4.3 Penduduk Sajau Hilir Menurut Agama

Agama	Jumlah	Presentase (%)
Islam	1665	97.6

Kristen	41	2.4
Protestan	-	-
Hindu	-	-
Budha	-	-
Konghucu	-	-
Jumlah	**1.706**	**100**

Sumber: Profil Desa Sajau Hilir 2023

Berdasarkan tabel diatas dapat kita ketahui bahwa agama yang dianut oleh sebagian besar penduduk. Desa Sajau Hilir adalah agama Islam sebanyak 97.6 persen dan agama Kristen sebanyak 2.4 persen.

4.1.3 Pemerintahan

Pemerintahan Desa Sajau Hilir dipimpin oleh seorang Kepala Desa dan dalam menjalankan kegiatan pemerintahan dibantu oleh para jajaran pemerintah desa antara lain; sekretaris desa, kaur pemerintahan, kaur pembangunan, kaur keuangan, dan bendahara desa. Selain itu juga ada Badan Permusyawaratan Desa (BPD) yang terdiri dari 1 orang ketua, 1 orang wakil ketua, 1 orang Sekretaris, dan 4 orang anggota. Lembaga Kemasyarakatan Desa yang ada di Desa Sajau Hilir antara lain; LPM, PKK, RT, Karang Taruna, Gapoktan, Kelompok Tani, BUMDes, GoTong Royong. Sedangkan Lembaga ekonomi dan unit usaha yang ada adalah Meubel, Jasa Pengangkutan, Perdagangan, Jasa Gas, Listrik, BBM, dan Air.

4.1.4 Profil Usaha

Lokasi penelitian ini berada di Rt. 3 Desa Sajau Hilir Kecamatan Tanjung Palas Timur Kabupaten Bulungan. Usaha ini telah berdiri dari tahun 2019 atau

selama kurang lebih 4 tahun. Usaha ini dikelola oleh Bapak Mulyadi dan memiliki 2 karyawan yang merupakan warga lokal Desa Sajau Hilir dengan rata rata pendidikan terakhir yaitu SMA. Selain itu pengelola usaha ini juga mengambil bahan baku dari para petani yang ada di Desa Sajau Hilir. Usaha ini juga mendapatkan bantuan berupa mesin dan kemasan dari Dinas Pertanian Kabupaten Bulungan. Dulunya produk ini di distribusikan melalui Dinas Pertanian, tetapi karna stoknya sering kosong atau karna adanya hasil produksi yang tidak stabil sehingga pada saat ini pendistribusian produk ini tidak lagi melalui Dinas Pertanian. Dengan adanya studi kelayakan bisnis ini, diharapkan pengelola akan lebih mudah mengetahui tingkat kelayakan usaha, apabila usaha yang dijalankan tidak layak maka akan cepat mengambil langkah-langkah yang bisa mencegah kerugian besar dalam proses produksi.

4.2 Hasil Penelitian

Studi kelayakan bisnis merupakan suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu kegiatan yang akan dijalankan dalam rangka menentukan layak atau tidaknya usaha tersebut dijalankan. Maka dapat dipahami bahwa studi kelayakan bisnis adalah studi yang digunkan untuk menentukan layaknya atau tidak layaknya suatu usaha yang akan dijalankan.

Adapun yang menjadi sasaran dalam wawancara penelitian ini adalah pemilik usaha produk beras ini yaitu Bapak Mulyadi.

Untuk mengetahui suatu usaha dapat dikatakan layak atau tidak, maka perlu diperhatikan dalam beberapa aspek-aspek berikut ini:

4.2.1 Studi Kelayakan Bisnis Beras Lokal Pada Desa Sajau Hilir Dilihat Dari Aspek Manajemen

Aspek satu ini berhubungan dengan operasional bisnis, mulai dari tahap pembangunan hingga pengembangan. Usaha produk beras ini dikelola oleh Bapak Mulyadi dan telah berjalan kurang lebih selama 4 tahun. beliau mengambil bahan baku dari para petani yang ada di Desa Sajau Hilir kemudian hasil tersebut dikelola menjadi beras dan di pasarkan kepada konsumen. Mengingat jadwal panen setiap tahunnya itu terjadi 2 kali, maka untuk proses produksi dilakukan dari hasil penjualan para petani yang kemudian hasil dari para petani itulah yang akan di produksi, produksi pun tidak dilakukan setiap hari tetapi dilakukan 3-4 hari dari proses pengumpulan hasil. Untuk biayanya sendiri itu dihitung pertahun, adapun untuk biaya lain seperti kemasan adalah bantuan dari pemerintah.

Sebelum melakukan pendistribusian, pengelola produk ini sangat memperhatikan kualitas dari beras yang akan dijual kepada konsumen, dikarenakan tujuan adanya sistem manajemen pada usaha ini yaitu agar dapat meningkatkan kualitas produk maupun layanannya.

Selanjutnya yang perlu dianalisis adalah kesiapan perusahaan yang berkaitan dengan manajemen sumber daya manusia. Manajemen sumber daya merupakan konsep yang bertalian dengan kebijaksanaan, prosedur, dan praktik bagaimana mengelola atau mengatur orang dalam perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Bapak mulyadi memiliki 2 karyawan. Masing-masing karyawan memiliki tugas dalam melakukan pekerjaan demi mencapai tujuan bersama. Karyawan yang bekerja merupakan warga Desa Sajau Hilir sendiri, dengan rata rata tingkat pendidikan yaitu SMA. Sistem pengawasan yang dilakukan

terhadap pelaksanaan produksi beras ini di awasi langsung oleh Bapak Mulyadi dan biasanya akan dilakukan pengecekan oleh Dinas Pertanian Kabupaten Bulungan. Untuk upah karyawan biasanya diberikan perhari tergantung hasil yang didapatkan, upah yang diberikan yaitu sebesar 150-200 ribu. Setiap 3 bulan sekali pemilik usaha dan karyawan akan melakukan evaluasi demi mencapai tujuan bersama.

Selanjutnya yang akan dibahas adalah struktur organisasi, dimana struktur organisasi adalah susunan serta hubungan antara tiap bagian dalam organisasi, baik secara posisi maupun tugas, demi mencapai tujuan bersama, struktur organisasi dari usaha ini yaitu Bapak Mulyadi sebagai pemilik, Eva sebagai sekretaris dan Irwansyah sebagai karyawan. Kemudian sarana dan prasarana, dimana sarana lebih ditujukan untuk alat atau benda-benda yang bergerak sedangkan prasarana lebih ditujukan untuk alat atau benda-benda yang tidak bergerak. Adapun sarana yang ada dalam usaha ini adalah : motor roda 3, motor roda 2 dan alat pembajak (traktor). Sedangkan untuk prasarana : Mesin penggiling, Kemasan, Mesin press, Mesin alkon (penyedot air). Selanjutnya yaitu efektivitas sistem, dalam kamus umum bahasa Indonesia Efektifitas merupakan keterangan yang artinya ukuran hasil tugas atau keberhasilan dalam mencapai tujuan. sedikit dipahami bahwa efektivitas bermaknakan juga menunjukkan taraf tercapainya tujuan, usaha dikatakan efektif kalau usaha itu mencapai tujuan. Sedangkan sistem adalah kumpulan atau himpunan dari suatu unsur, komponen, atau variabel yang terorganisasi, saling berinteraksi, saling tergantung satu sama lain dan terpadu. Efektivitas sistem pada usaha ini, berdasarkan indikator efektivitas sistem usaha ini sudah menggunakan alat yg canggih, seperti mesin penggiling dimana mesin penggiling ini memiliki muatan hingga 3 ton dalam waktu yang cukup efektif, sehingga dengan proses

penggilingan yang efesien dan efektif ini maka proses pemasaran juga dapat berjalan dengan cepat. Dalam proses pembajakan sawah hingga penanaman juga berjalan cukup efektif sebagai contoh untuk pembajakan sawah sudah menggunakan alat alat yang canggih yaitu traktor dimana proses pembajakan sawah bisa diselesaikan dalam waktu 1 hari.

Selanjutnya yang akan dibahas yaitu komitmen manajemen, komitmen manajemen menggambarkan bagaimana manajemen secara konsisten menetapkan strategi dalam proses mencapai tujuan yang diharapkan. Komitmen manajemen atas kualitas layanan adalah keterlibatan manajemen secara aktif dalam meningkatkan kualitas layanan yang diberikan. Sebelum melakukan pendistribusian, pengelola produk ini sangat memperhatikan kualitas dari beras yang akan dijual kepada konsumen, dikarenakan tujuan adanya sistem manajemen pada usaha ini yaitu agar dapat meningkatkan kualitas produk maupun layanannya.

Yang terakhir adalah bisnis proses, Secara garis besar proses bisnis adalah serangkaian aktivitas bisnis yang berkaitan dengan produk bisnis. Aktivitas tersebut akan memiliki syarat dan ketentuan berlaku sehingga mampu memenuhi tujuan bisnis. Proses manufaktur : Panen, gabah, beras, pengemasan produk, di distribusikan. Untuk proses produksi perbulannya itu dilakukan kurang lebih 8-9 kali produksi, Jumlah awal permintan dan produksi terhadap beras ini adalah sebanyak 150 kg. Adapun startegi yang dilakukan adalah dengan memperhatikan kualitas dari beras tersebut. Selain itu, mesin yang digunakan merupakan bantuan dari pemerintah yang dimana tujuannya adalah untuk membantu kesejahteraan para petani yang ada di Sajau Hilir, maka dari itu proses produksi akan selalu dilakukan setiap bulannya.

4.2.2 Studi Kelayakan Bisnis Beras Lokal Pada Desa Sajau Hilir Dilihat Dari Aspek Keuangan

Aspek keuangan merupakan salah satu indikator yang bisa digunakan untuk menilai kelayakan sebuah proyek bisnis. Di samping modal, studi kelayakan bisnis juga membahas tentang perkiraan arus kas dan profit. Termasuk juga aset bisnis dan bagaimana tingkat likuiditasnya untuk dijadikan uang tunai. Adapun biaya operasional dalam bisnis ini yaitu meliputi biaya tetap dan biaya variabel sebagai berikut:

4.2.2.1 Biaya Tetap

Menurut Wahyuni (2020: 30) biaya tetap adalah biaya yang secara total tidak berubah saat aktivitas bisnis meningkat atau menurun. Biaya tetap bernilai tetap dalam rentang aktivitas yang relevan (relevant range), diliat rentang aktivitas ini biaya dapat berubah nilainya. Besar biaya yang dikeluarkan setiap tahunnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.4. Biaya Tetap Usaha beras lokal pada Desa Sajau Hilir

Mesin/Tahun	Gaji karyawan/Tahun	Unit/Orang	Total Biaya
Rp. 485.000	Rp. 4.800.000	2	10.085.000
Rp. 485.000	Rp. 4.800.000	2	10.085.000
Rp. 485.000	Rp. 4.800.000	2	10.085.000
Rp. 485.000	Rp. 4.800.000	2	10.085.000
Total			40.340.000

Sumber : data primer diolah 2023

Berdasarkan tabel 4.1 biaya yang dikeluarkan meliputi biaya mesin dan gaji karyawan setiap tahunnya adalah sebesar 10.085.000, yang mana biaya-biaya

tersebut meliputi biaya peralatan yang telah dihitung biaya penyusutan dan peralatan mesin yang dilakukan 1 kali selama satu tahun. Gaji karyawan adalah sebesar 400.000 perbulannya sehingga dalam satu tahun rata-rata biaya yang dikeluarkan adalah sebesar 4.800.000 untuk gaji karyawan.

4.2.2.2 Biaya Variabel

Menurut Wahyuni (2020) biaya yang dalam rentang waktu dan sampai batas-batas tertentu jumlahnya berubah-ubah secara proposional yang termasuk kedalam biaya variabel yaitu dapat dilihat pada tabel 4.2 dibawah ini.

Tabel 4.5 Biaya Variabel Usaha produk beras lokal pada Desa Sajau Hilir

Solar/Tahun	Listrik/Tahun	Total Biaya
Rp. 223.000	Rp. 1.800.000	Rp. 2.023.000
Rp. 223.000	Rp. 1.800.000	Rp. 2.023.000
Rp. 111.000	Rp. 1.800.000	Rp. 1.911.000
Rp. 111.000	Rp. 1.800.000	Rp. 1.911.000
Total		Rp. 7.868.000

Sumber : biaya tetap diolah 2023

Berdasarkan Tabel 4.2 biaya yang dikeluarkan untuk biaya pembelian solar selama 4 tahun yaitu sebesar 668.000 yang mana pembelian solar dilakukan antara 1-2 liter berbulannya. Biaya listrik selama 4 tahun adalah sebesar 7.200.000, sehingga diperoleh jumlah variabel yang dikeluarkan dalam usaha beras ini sebesar 7.868.000.

4.2.2.3 Biaya total (total cost) adalah biaya keseluruhan, meliputi biaya tetap dan biaya variabel. Untuk masing-masing barang, biaya ini disebut biaya total rata-

rata (average total cost) yang digunakan dalam usaha penggilingan padi tabel dibawah ini:

Tabel 4.6. Biaya Total Usaha produk beras lokal pada Desa Sajau Hilir

Uraian	Biaya (Rp/Tahun)
Biaya Tetap	40.340.000
Biaya Variabel	7.868.000
Total Biaya	48.208.000

Sumber : data primer diolah 2023

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa biaya total produksi untuk beras dalam 4 tahun adalah sebesar 48.208.000, biaya total tersebut merupakan total dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap meliputi biaya peralatan yang digunakan selama proses produksi yang telah dihitung biaya penyusutannya, biaya variabel meliputi bahan baku, bahan penolong dan bahan penunjang lainnya. Rincian biaya tetap dan biaya variabel dapat dilihat pada tabel 4.1 dan 4.2.

4.2.2.4 Analisis penerimaan

Penerimaan usaha beras merupakan hasil kali antara kuantitas beras yang dihasilkan dalam satuan kilogram (kg) dan harga jual beras dalam satuan rupiah (Rp) dengan formula TR = P x Q. besarnya rata-rata penerimaan beras dapat di lihat pada tabel 4.4 berikut:

Tabel 4.7. Analisis Penerimaan Usaha produk beras lokal Pada Desa Sajau Hilir

Tahun	Produksi (Q)	Satuan	Harga (P)	PXQ
1	1.800	Kg	Rp. 12.000	21.600.000

2	1.700	Kg	Rp. 12.000	20.400.000
3	1.224	Kg	Rp. 12.000	14.688.000
4	864	Kg	Rp. 12.000	10.368.000
Total	5.588			67.056.000

Sumber : Data Primer Diolah 2023

Tabel 4.4 menunjukan produksi hasil usaha produk beras adalah sebesar 5.588 Kg atau 5 ton selama 4 tahun dan harga per kg beras sebesar Rp. 12.000. Dalam penerimaan ini, total penerimaan yang dihasilkan yaitu sebesar 67.056.000 selama 4 tahun.

4.2.2.5 Analisis Pendapatan

Pendapatan merupakan hasil pengurangan dari penerimaan dengan biaya total yang mana dapat di lihat pada tabel di bawah ini.

Tabel 4.8. Pendapatan Usaha produk beras lokal pada Desa Sajau Hilir

Tahun	Penerimaan	Biaya Total	Pendapatan
1	Rp. 21.600.000	12.108.000	9.492.000
2	Rp. 20.400.000	12.108.000	8.292.000
3	Rp. 14.688.000	11.996.000	2.692.000
4	Rp. 10.368.000	11.996.000	-1.628.000
Total	Rp. 67.056.000	48.208.000	18.848.000

Sumber : Data Primer Diolah 2023

Tabel diatas menjelaskan usaha beras lokal memperoleh pendapatan selama 4 tahun yaitu sebesar Rp. 18.848.000. Pendapatan tersebut diperoleh hasil total penerimaan Rp. 67.056.000 dikurangkan dengan total biaya Rp. 48.208.000.

4.2.2.6 BEP (Break Event Point)

Menurut Indasari (2020:15) break even point adalah suatu keadaan atau kondisi dimana perusahaan belum memperoleh laba dan tidak menderita kerugian karena saat itu penghasilan yang diterima sama dengan biaya yang dikeluarkan. Untuk menentukan BEP dapat menggunakan rumus BEP unit dan rupiah sebagai berikut :

BEP (dalam unit) = Biaya tetap produksi / (harga jual per unit – biaya variabel perunit)

BEP = Rp. 40.340.000 / Rp. 120.000 – Rp. 68.000

BEP = Rp. 40.340.000 / Rp. 52.000

BEP = **776 kg**

Jadi, untuk mencapai titik BEP usaha beras ini maka harus dapat memproduksi sebanyak 776 kg.

BEP (dalam rupiah) = Biaya tetap produksi / (harga per unit – biaya variabel per unit) / harga per unit dalam rupiah

BEP = Rp. 40.340.000 / (Rp. 120.000 – Rp. 68.000) / Rp. 120.000

BEP = Rp. 40.340.000 / (Rp. 52.000) / Rp. 120.000

BEP = Rp. 40.340.000 / 0,43

BEP = **Rp. 93.813.953**

Jadi, untuk mencapai titik BEP usaha beras ini harus dapat mencapai penjualan sebesar Rp. 93.813.953. artinya jika setiap bulannya usaha tersebut bisa balik modal Rp. 6.700.996 , maka butuh waktu 14 bulan untuk usaha tersebut bisa mencapai waktu ideal BEP.

4.2.3 Studi Kelayakan Bisnis Beras Lokal Pada Desa Sajau Hilir Dilihat dari Aspek Pemasaran

Dalam marketing dikenal dengan namanya marketing mix atau bauran pemasaran. Marketing mix ini mencakup product (produk), place (tempat), price (harga), and promotion (promosi), atau dikenal dengan dengan 4P. bagi suatu perusahaan memperhatikan, memahami, dan melasanakan marketing mix ini adalah sangat penting, karena marketing mix ini adalah elemen internal penting yang mampu membentuk suatu program pemasaran perusahaan. karena dengan mengaji 4P ini akan dapat dipahami bagaimana kesiapan suatu perusahaan untuk menetapkan, memuaskan keinginan pasar dan menghadapi persaingan para pesaing khususnya untuk produk atau jasa yang sejenisnya.

Usaha produk beras lokal ini memiliki harga, produk dan tempat sebagai bauran pemasaran. Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk dapat digunakan, atau dikonsumsi. Produk beras ini merupakan hasil produksi para petani yang ada di Desa Sajau Hilir yang dimana Bapak mulyadi mengambil gabah dari hasil para petani dengan harga 4-5 rb per kilo gram nya, kemudian diolah menjadi beras yang kemudian distribusikan kepada konsumen. Adapun sistem penetapan harga yang ditetapkan untuk perkemasannya, beras enggang ini dijual dengan harga 120 ribu dengan berat 10 kg. Produk beras lokal brand enggang ini cukup diminati baik dari kalangan PNS, IRT dllnya, karena beras yang dihasilkan sangat murni tanpa pengawet, pewarna dan pewangi.

Produk beras enggang ini juga memiliki sistem pemasaran yang mengantarkan langsung pesanan kerumah konsumen, tentunya ini sangat memudahkan konsumen tanpa harus meluangkan waktunya untuk datang membeli

beras. Meskipun demikian, pengelola produk tidak melakukan promosi apapun dalam memasarkan produknya sehingga wilayah pemasaran produk ini hanya di wilayah Kabupaten Bulungan saja. Akan tetapi pada Pemerintahan Kabupaten Bulungan para ASN dihimbau untuk mengkonsumsi beras lokal, hal ini telah disampaikan oleh Bupati Bulungan pada benuanta.co.id, dengan melihat peluang tersebut pengelola usaha ini memiliki strategi pemasaran yaitu dengan memperhatikan kualitas dari beras tersebut, untuk ketahanan produk ini belum diketahui dapat bertahan berapa lama karna pengelola tidak menggunakan pengawet untuk mengawetkan berasnya. Selain itu pengelola juga menerapkan strategi pemasaran dengan memperhatikan produk, harga dan pendistribusian yang akan dilakukan karna apabila terdapat produk yang cacat atau terdapat kualitas beras yang kurang baik maka harga beras ini akan diturunkan dari harga biasanya.

Alasan Bapak Mulyadi membangun usaha ini karna melihat adanya peluang di Desa Sajau Hilir karna mayoritas profesi masyarakat adalah sebagai petani, beliau berharap usaha ini dapat membantu masyarakat dalam mencari nafkah dan menjual hasil panen mereka. Proses pendistribusian merupakan kegiatan yang dilakukan oleh para pelaku usaha untuk memasarkan produk yang dihasilkannya. Dulu beras ini sempat di distribusikan ke Dinas Pertanian tapi karna beras yang di hasilkan ini tidak stabil atau belum mampu memenuhi permintaan pelanggan akhirnya tidak dilanjutkan lagi. Jumlah persediaan produk beras ini tergantung hasil panen, apabila produk yang diinginkan tidak tersedia atau stok masih kosong maka pengelola mengatakan pada pelanggan bahwa stok beras masih kosong. Adapun untuk sistem pembayaran terhadap pembelian produk ini dilakukan secara cash atau tunai. Sedangkan untuk menetapkan strategi pada usaha beras ini dapat

menggunakan analisis SWOT. Analisis ini untuk mengetahui layak atau tidak usaha ini dan kemudian menentukan strategi dengan melihat dari faktor-faktor internal (dari dalam) yang terdiri dari kekuatan (*strength*) dan kelemahan (*weakness*) serta faktor-faktor eksternal (dari luar) yang terdiri dari peluang (*opportunity*) dam ancaman (*threats*). Berdasarkan hasil temuan dalam penelitian ini maka hasil analisis SWOT adalah seperti berikut:

Faktor Internal (*Strengths/*Kekuatan dan *Weakness/*Kelemahan)

*Strengths (*Kekuatan) pada bisnis beras Enggang ini setidak-tidaknya telah ditemukan ada empat kekuatan yaitu, memiliki sistem delivery, memiliki harga yang ekonomis, tidak menggunakan pengawet dan pewarna dan diproduksi dengan mesin berskala pabrik.

Weakness (Kelemahan) pada bisnis beras enggang ini setidak-tidaknya ditemukan ada empat kelemahan yaitu, memiliki sedikit variasi kemasan, memiliki persedian stok yang terbatas (tidak stabil) ,kurangnya promosi dan beras mudah rusak karena tidak menggunakan pengawet.

Faktor Eksternal (*Opportunity*/Peluang dan *Threats*/Ancaman)

Opportunity (peluang) temuan hasil penelitian yang muncul pada bisnis beras enggang ini yaitu, bisa mengembangkan potensi sekitar dibidang pertanian, dapat membuka lapangan pekerjaan, membantu perekonomian petani. *Threats* (ancaman) yang ditemukan dari hasil penelitian meliputi, stok tidak menentu, kelembapan udara bisa menyebabkan timbul hama seperti kutu, banyak pesaing seperti beras impor lainnya.

Tujuan dan target

Dengan mepertimbangkan kondisi bisnis beras enggang ini ternyata masih dalam kategori belum layak serta mempertimbangkan temuan dari hasil analisis SWOT di atas maka tujuan dan target yang ingin dicapai dari pembahasan dalam penelitian ini adalah, dihasilkannya sebuah konsep strategi yang mampu meningkatkan bisnis beras ini sehingga menjadi layak untuk di jalankan.

Perumusan strategi yang dirancang dalam penelitian ini dilakukan dengan cara melakukan analisis dengan membuat matrik analisis SWOT dengan mempertemukan antara empat perspektif tersebut sehingga menghasilkan beberapa keputusan strategi. Secara teknis penggunaan matriks ini mempermudah peneliti dalam merumuskan strategi. Ada empat langkah yang bisa dilakukan dalam merumuskan strategi langkah pertama yaitu dengan mempertemukan antara perspektif satu dengan yang lainnya kemudian merumuskan strategi dengan mengkombinasikan substansi dari pertemuan dari dua perspektif.

Langkah pertama, pertemuan antara *strength* dengan *opportunity* (SO) digunakan untuk merumuskan atau menghasilkan strategi dengan mempertimbangkan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Langkah kedua, pertemuan antara *strength* dan *threats* (S/T) adalah untuk merumuskan strategi dengan mempertimbangkan kekuatan untuk mengatasi ancaman. Langkah ketiga, pertemuan antara *weakness* dengan *opportunity* (WO) digunakan untuk merumuskan strategi dengan meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang yang ada. Langkah keempat, pertemuan antara *weakness* dan *threats* (W/T) adalah untuk merumuskan strategi dengan meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman.

Dengan menggunakan empat langkah tersebut maka peneliti bisa menghasilkan beberapa strategi dengan mempertimbangkan empat perspektif dalam analisis SWOT yaitu *Strength (S), Weakness* (W), *Opportunity* (O) dan *Threats* (T). Hasilnya sebagai pembahasan berikut ini

Tabel 4.9 Perumusan Strategi dari Hasil Analisis SWOT

	Strenghts (kekuatan) Memiliki sistem delivery, memiliki harga yang sangat ekonomis, tidak menggunakan pengawet dan pewarna dan diproduksi dengan mesin berskala pabrik.	**Weakness (kelemahan)** Memiliki sedikit variasi kemasan, memiliki persedian stok yang terbatas (tidak stabil) ,kurangnya promosi dan beras mudah rusak karena tidak menggunakan pengawet.
Opportunity (peluang) bisa mengembangkan potensi sekitar dibidang pertanian, dapat membuka lapangan pekerjaan, membantu perekonomian petani	**Strategi S-O** 1. Meningkatkan kapasitas produksi 2. Melakukan inovasi	**Strategi W-O** 1. Memperluas pasar 2. Stok selalu tersedia
Threats (ancaman) stok tidak menentu, kelembapan udara bisa menyebabkan timbul hama	**Strategi S-T** 1. Melakukan inovasi agar beras tahan lama	**Strategi W-T**

seperti kutu, banyak pesaing seperti beras impor lainnya.	2. Memberikan banyak variasi beras (5kg, 10 kg, 20kg)	Menciptakan keunggulan bersaing, memberikan ciri khas tersendiri agar unggul

Sumber: Dikembangkan untuk penelitian ini (2023)

Berdasarkan hasil matrik SWOT maka didapatkan beberapa strategi yang bisa dilakukan untuk meningkatkan bisnis beras enggang sehingga layak untuk di jalankan. Setidak-tidak ada lima (5) strategi hasil analisis yang bisa diterapkan, yaitu:

a. Meningkatkan kapasitas produksi, hal ini dimaksud untuk dapat meningkatkan kapasitas produksi maka pemilik usaha dapat melalukan kerja sama dengan desa lainnya yang ada di Kecamatan Tanjung Palas Timur, dengan kerjasama ini tentunya kapasitas produksi akan meningkat sehingga stok beras selalu tersedia dan tercukupi.
b. Melakukan inovasi, inovasi yang bisa dilakukan diantaranya yaitu membuat desain kemasan menjadi lebih menarik konsumen. Selain itu, pemilik usaha juga bisa melakukan inovasi dengan membuat promosi melalui media cetak, media sosial, maupun tulis agar produk lebih banyak dikenal.
c. Memperluas pasar, hal ini dimaksud pemasaran tidak hanya dalam lingkup desa sajau saja tetapi juga melakukan penjualan beras baik antar kecamatan, kabupaten ataupun provinsi. Sehingga bisnis ini dapat menjadi besar dan terkenal dengan keunggulannya.
d. Memberikan banyak variasi beras (5kg, 10 kg, 20kg), hal ini dapat dilakukan dengan membuat aneka variasi beras terkhusus kemasannya, karena permintaan

konsumen pasti berbeda-beda. Sehingga kita harus memberikan sesuai dengan kebutuhan konsumen.

e. memberikan ciri khas tersendiri agar unggul, hal ini bisa dilakukan dengan mengamati keunggulan yang dimiliki produk pesaing, lalu mengembangkan produk dengan keunggulannya seperti produk ini tidak menggunakan pengawet, pewarna sehingga akan lebih alami. Selain itu beras ini merupakan beras lokal yang artinya jika ditingkatkan maka produk ini bisa menjadi icon pada Provinsi Kalimantan Utara.

4.2.4 Studi Kelayakan Bisnis Beras Lokal Pada Desa Sajau Hilir Dilihat dari Aspek Hukum

Aspek ini untuk mengetahui kemampuan pelaku bisnis dalam memenuhi ketentuan hukum. Aspek Hukum merupakan Pertimbangan dibidang manajemen dan hukum yang berkaitan dengan tanggung jawab pengelolaan suatu proyek. Dalam aspek hukum menyangkut semua legalitas rencana bisnis yang akan dilakukan yang meliputi ketentuan hukum yang berlaku diantaranya yaitu terkait dengan izin usaha, NPWP, SIUP, dan lain-lain. Dalam menjalankan usahanya Bapak Mulyadi sangatlah memperhatikan aspek hukum yang berlaku. Usaha produk beras lokal ini telah memiliki badan hukum dan memiliki izin langsung dari pemerintah daerah karna mesin yang dimiliki merupakan bantuan dari pemerintah. Bentuk badan usaha dari usaha ini adalah perseroan komanditer (CV) dan telah memiliki Nomor pokok wajib pajak (NPWP), surat izin usaha, bukti diri dan izin-izin lainnya.

4.2.5 Studi Kelayakan Bisnis Beras Lokal Pada Desa Sajau Hilir Dilihat dari Aspek ekonomi dan budaya

Aspek ini menyoroti bagaimana peran usaha terhadap lingkungan di sekitar mereka, apakah bisnis tersebut memberikan manfaat ekonomis untuk lingkungan sekitarnya atau justru merugikan. Usaha ini memiliki peran penting bagi masyarakat Desa Sajau Hilir, Untuk manfaat ekonomi, dengan adanya usaha ini dapat menambah peluang dan kesempatan kerja bagi masyarakat, membuka kesempatan kerja bagi masyarakat sekaligus mengurangi pengangguran, hal ini tentu saja akan membuka peluang bagi tenaga kerja yang belum mendapatkan pekerjaan atau masih menganggur. Adanya pola nafkah ganda, bagi masyarakat di sekitar lokasi usaha di samping tetap mempertahankan pekerjaan semula yaitu bertani, mereka juga bekerja sebagai karyawan, sehingga memperoleh penghasilan ganda.

Aspek Budaya dapat mempengaruhi sikap dan persepsi masyarakat terhadap usaha ini karna karena sebagian besar mata pencaharian mereka adalah dengan bertani, dengan adanya usaha ini tentunya lebih memudahkan mereka dalam mencari nafkah dan menjual hasil panen mereka tentunya ini dapat menjadi peluang tersendiri bagi masyarakat yang sebelum adanya usaha ini mereka bingung untuk menjual hasil panen mereka kemana dengan adanya usaha ini dapat mempermudah mereka dalam menjual hasil panen.

4.3 Pembahasan

a. Bagaimana studi kelayakan bisnis usaha produk beras lokal dilihat dari aspek manajemen

   Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa standar kelayakan usaha yang diterapkan oleh usaha produk beras lokal dapat dilihat melalui aspek manajemen. Hasil analisis melalui indikator aspek manajemen yaitu terkait

sumber daya manusia (SDM) dimana pada usaha ini sumber daya manusia yang dimiliki masih minim dimana hanya berjumlah 2 orang karyawan, sehingga kurang efektif dalam menjalankan pekerjaannya adapun dilihat dari struktur organisasi usaha ini terdiri dari pemilik (1 orang), sekretaris (1 orang) karyawan (1 orang). Sedangkan, sarana dan prasarana yang dimiliki pada usaha ini sudah sangat memadai dimana alat-alat yang digunakan sudah modern dan berstandarkan pabrik. Efektivitas sistem dalam usaha ini sangat efektif karena menggunakan alat yang bekerja dengan cukup efektif dan berskala besar sehingga pengolahan padi hanya membutuhkan waktu yang cukup efektif dan efisien. Kemudian, komitmen manajemen yang dibentuk oleh usaha ini yaitu dengan memperhatikan kualitas produk sebelum dipasarkan dan bisnis proses usaha ini telah memenuhi dari indikator manajemen itu sendiri. Jika dilihat dari aspek manajemen, usaha produk beras lokal yang terletak di Desa Sajau Hilir layak untuk dijalankan.

b. Bagaimana studi kelayakan bisnis usaha produk beras lokal dilihat dari aspek keuangan

   Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa standar kelayakan usaha yang diterapkan oleh usaha produk beras lokal dapat dilihat melalui aspek keuangan dimana pada analisis penerimaan dan pendapatan menunjukkan bahwa setiap tahunnya produksi beras mengalami penurunan, sehingga tidak mampu menutupi biaya produksi yang dikeluarkan. Jika dilihat dari aspek keuangan, usaha produk beras lokal yang terletak di Desa Sajau Hilir masih belum layak untuk dijalankan.

c. Bagaimana studi kelayakan bisnis usaha produk beras lokal dilihat dari aspek pemasaran

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa standar kelayakan usaha yang diterapkan oleh usaha produk beras lokal dapat dilihat melalui aspek pemasaran, dimana dalam pemasarannya sendiri usaha ini tidak melakukan promosi apapun, sedangkan dalam aspek pemasaran dikenal istilah *Marketing mix*, mencakup *product* (produk), *place* (tempat), *price* (harga), and *promotion* (promosi), atau dikenal dengan dengan 4P. bagi suatu perusahaan memperhatikan, memahami, dan melasanakan *marketing mix* ini sangat penting, karena *marketing mix* ini adalah elemen internal penting yang mampu membentuk suatu program pemasaran perusahaan. Tentunya promosi menjadi salah satu elemen yang harus dimiliki oleh usaha produk beras lokal ini agar produk beras ini dapat diketahui oleh masyarakat luas, selain itu dalam proses produksi beras yang dihasilkan juga tidak stabil karna sering terjadinya gagal panen sehingga belum mampu memenuhi permintaan konsumen. Jika dilihat dari aspek pemasaran, usaha produk beras lokal yang terletak di Desa Sajau Hilir masih belum layak untuk dijalankan.

d. Bagaimana studi kelayakan bisnis usaha produk beras lokal dilihat dari aspek hukum

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa standar kelayakan usaha yang diterapkan oleh usaha produk beras lokal dapat dilihat melalui aspek hukum, dimana usaha produk beras lokal ini telah memiliki badan hukum dan memiliki izin langsung dari pemerintah daerah, dan juga telah

memiliki nomor pokok wajib pajak (NPWP), surat izin usaha, bukti diri dan izin-izin lainnya. Jika dilihat dari aspek hukum, usaha produk beras lokal yang terletak di Desa Sajau Hilir layak untuk dijalankan.

e. Bagaimana studi kelayakan bisnis usaha produk beras lokal dilihat dari aspek ekonomi dan budaya

   Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa standar kelayakan usaha yang diterapkan oleh usaha produk beras lokal dapat dilihat melalui aspek ekonomi dan budaya, dimana usaha ini memberikan manfaat ekonomis bagi masyarakat sekitar dan pada aspek budaya dapat mempengaruhi persepsi masyarakat terhadap usaha ini yang sebelumnya mereka bingung untuk menjual hasil panen mereka tetapi dengan adanya usaha ini dapat mempermudah mereka dalam menjual hasil panen. Jika dilihat dari aspek ekonomi dan budaya, usaha produk beras lokal yang terletak di Desa Sajau Hilir layak untuk dijalankan.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat disimpulkan hasil-hasil penelitian sebagai berikut :

a. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa studi kelayakan bisnis dilihat dari aspek manajemen sudah dikatakan layak.
b. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa studi kelayakan bisnis dilihat dari aspek keuangan belum dikatakan layak.
c. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa studi kelayakan bisnis dilihat dari aspek pemasaran belum dikatakan layak.
d. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa studi kelayakan bisnis dilihat dari aspek hukum sudah dikatakan layak.
e. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa studi kelayakan bisnis dilihat dari aspek ekonomi dan budaya sudah dikatakan layak.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan penelitian diatas, maka saran yang dapat diberikan penulis sebagai berikut:

Berdasarkan kesimpulan penelitian diatas, maka saran yang dapat diberikan penulis sebagai berikut:

a. Kepada pemilik usaha disarankan dapat melakukan promosi baik secara online maupun offline agar produk beras lokal ini dapat diketahui oleh masyarakat luas dan dapat meningkatkan penjualan.
b. Melakukan kerja sama dengan para petani dari Desa lainnya di Tanjung Palas Timur seperti Desa Sajau Pura, Metun Sajau dan desa lainnya yang memproduksi padi agar jumlah persediaan produk selalu tersedia dan dapat memenuhi permintaan pelanggan. Selain itu perbanyak referensi dan inovasi dalam mengatasi berbagai kendala seperti gagal panen.
c. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat memperluas objek yang diteliti dan menambah faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi kelayakan usaha dan dapat meningkatkan pendapatan.

Daftar Pustaka

Asriadi, 2017, ***Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Beras Kepala di Kota Pinrang***, Skripsi pada Departemen Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanudin, Makassar.

Gazali, Rasmi, 2017, ***Strategi Pemasaran Produk Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Mie Barokah Tanjung Selor,*** Skripsi pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Kaltara, Kaltara.

Kottler, Philip, 2017, ***Manajemen Pemasaran***, Edisi 13 Jilid 1, Penerbit Erlangga,Jakarta.

Priangani, A. (2013). ***Memperkuat manajemen pemasaran dalam konteks persaingan global. Jurnal kebangsaan,*** *2*(4), 1-9.

Hermawan Haris, 2015, ***Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan, Kepuasan Dan Loyalitas Konsumen Dalam Pembelian Roti Ceria Di Jember,*** jurnal Manajemen Dan Bisnis Indonesia Vol.1 No.2 Pada Prodi Manajemen FE Universitas Muhammadiyah Jember, Jember.

Anggriawan, J., & Brahmayanti, I. A. S. (2016). ***Pengaruh Produk, Harga, dan Tempat Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Di PT. FINELE (Amala Gold Shop) Pasar Atom Mall Surabaya***. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, *1*(1), 11-30.

Djafar Irma, 2021, ***Analisis Ketersediaan Dan Kebutuhan Komoditas Beras Lokal Di Kabupaten Pangkep***, Skripsi pada Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Makasar, Makassar.

Wahyuni, 2020, ***Analisis Kelayakan Usaha Penggilingan Padi (Oryza Sativa L) Skala Kecil Di Kelurahan Mamburungan Kecamatan Tarakan Timur***, Tarakan.

Tontowi ,Jauhar Arif, 2016, ***Buku Pegangan Belajar Bisnis Dari Usaha Rumahan Menjadi Pabrikan***, Pustaka Radja,Surabaya.

Irham Fahmi, dkk, 2020, ***Studi Kelayakan Bisnis Teori Dan Aplikasi (Bandung: Alfabeta, 2010), 17***.

Rangkuti, Rahmi, 2018, ***Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Rotan***, Skripsi Pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Sumatera Utara, Medan.

Limbong, I., & Darus, E. (2020). ***Analisis Kelayakan Usaha Penggilingan Padi Skala Kecil (Studi Kasus: Kecamatan Tanjung Morawa, Kabupaten Deli Serdang, Provinsi Sumatera Utara)***. *Journal of Agriculture and Agribusiness Socioeconomics*, *4*(12), 94919.

Nadya, Y., Dewiyana, D., Syah, I., Yusnawati, Y., Handayan, N., & Sanjaya, P. (2018). ***Analisis Studi Kelayakan Usaha Penggilingan Padi Pada Desa Sungai Kuruk I. JURUTERA-Jurnal Umum Teknik Terapan***, *5*(02), 32-41.

Hasrina, 2017, ***Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Toyota Yaris Pada PT. Hadji Kalla Cabang Urip Sumoharjo Di Kota Makassar, Skripsi Pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar***, Makassar.

Lampiran 1 : Daftar pertanyaan wawancara kepada pengelola

1. Bagaimana sistem manajemen pada perusahaan?
2. Bagaimana sistem gaji yang diperoleh karyawan dan berapa gaji yang diperoleh karyawan?
3. Apa saja sarana dan prasarana yang ada pada usaha bapak ini?
4. Berapa harga produk beras yang ditetapkan oleh perusahaan?
5. Bagaimana sistem pembayaran dari konsumen ke perusahaan anda?
6. Berapa luas bangunan yang anda gunakan untuk gudang?
7. Berapa banyak yang dapat di produksi oleh mesin penggiling padi bapak?
8. Berapa biaya tetap dan biaya variabel yang bapak keluarkan ?

No	Biaya Tetap		Biaya Variabel	
	Mesin/Tahun	Gaji Karyawan/Tahun	Solar/Tahun	Listrik/Tahun
1				
2				
3				
4				

9. Bagaimana rantai distribusi produk beras pada perusahaan?
10. Apakah perusahaan menggunakan promosi dalam penjualan produk?
11. Bagaimana tingkat durability (daya tahan) produk yang anda jual?
12. Bagaimana sistem pengawasan terhadap pelaksanaan produksi?
13. Bagaimana proses manufaktur / produksi yang bapak lakukan?
14. Apa yang anda lakukan jika produk yang anda jual memiliki cacat?
15. Bagaimana cara anda menentukan jumlah persediaan produk?
16. Apakah usaha ini sudah berbadan hukum?

17. Darimanakah asal sumber modal dari usaha ini?
18. Berapa modal yang digunakan?
19. Bagaimana peran usaha terhadap lingkungan sekitar anda?
20. Apakah bisnis anda ini memberikan manfaat ekonomis untuk lingkungan sekitar anda?
21. Apa harapan anda untuk usaha ini kedepannya?

Daftar Pertanyaan Wawancara Kepada Karyawan

1. Bagaimana sistem manajemen pada perusahaan ini?
2. Bagaimana sistem gaji yang diperoleh oleh karyawan?
3. Berapa gaji yang diperoleh oleh karyawan?
4. Dari manakah asal rata-rata karyawan yang bekerja pada perusahaan dan berapa jumlahnya?
5. Bagaimana peran usaha pada lingkungan sekitar?
6. Apakah bisnis ini memberikan manfaat ekonomis untuk lingkungan sekitar?
7. Apakah dalam penyerapan tenaga kerja perusahaan melibatkan masyarakat sekitar?
8. Apa harapan anda untuk usaha ini kedepannya?

Daftar Pertanyaan Wawancara Kepada Kelompok Tani dan Konsumen

1. Bagaimana pendapat Bpk/Ibu mengenai kualitas produk beras Enggang?
2. kesulitan/hambatan/permasalahan apa saja yang pernah Bpk/Ibu temui selama menjadi pelanggan beras Enggang ini?
3. Menurut Bpk/Ibu apa saja kekuatan/kelebihan yang dimiliki produk beras Enggang ini?
4. Menurut Bpk/Ibu apa saja kelemahan yang dimiliki oleh produk beras Enggang ini, selama ibu menjadi konsumennya?
5. Menurut Bpk/Ibu peluang apa saja yang bisa dikembangkan pada produk beras lokal ini?
6. Menurut Bpk/Ibu apa saja faktor-faktor dari luar yang bisa menjadi ancaman sehingga bisa mengakibatkan penurunan kualitas pada beras Enggang tersebut?
7. Bagaimana peran usaha terhadap lingkungan sekitar?
8. Apakah bisnis beras ini memberikan manfaat ekonomis untuk lingkungan sekitar?

Lampiran 2 : Transkip rekaman wawancara pengelola

Informan : Bapak Mulyadi

<table>
<tr><td>No</td><td>Pertanyaan</td><td>Bagaimana sistem manajemen pada perusahaan?</td></tr>
<tr><td>1.</td><td>Jawaban</td><td>Untuk sistem manajemen yang diterapkan ini tujuannya agar dapat meningkatkan kualitas produk dan juga layanan. Adapun dalam manajemen sumber daya manusianya saya memiliki 4 karyawan yang memiliki tanggung jawabnya masing-masing</td></tr>
<tr><td></td><td>Pertanyaan</td><td>Bagaimana sistem gaji yang diperoleh karyawan dan berapa gaji yang diperoleh karyawan?</td></tr>
<tr><td></td><td>Jawaban</td><td>Biasanya saya kasih persekali giling, tergantung dari banyaknya hasil, biasanya saya kasih 150-200 ribu</td></tr>
<tr><td></td><td>Pertanyaan</td><td>Apa saja sarana dan prasarana yang ada pada usaha bapak ini?</td></tr>
<tr><td></td><td>Jawaban</td><td>Sarana : motor roda 3, motor roda 2 dan alat pembajak
Prasarana : Mesin penggiling, kemasan, mesin press, mesin alkon (penyedot air).</td></tr>
<tr><td></td><td>Pertanyaan</td><td>Berapa harga produk beras yang ditetapkan oleh perusahaan?</td></tr>
<tr><td></td><td>Jawaban</td><td>Untuk perkemasannya dengan berat 10 kg dan saya jual dengan harga 120 ribu</td></tr>
<tr><td></td><td>Pertanyaan</td><td>Bagaimana sistem pembayaran dari konsumen ke perusahaan anda?</td></tr>
<tr><td></td><td>Jawaban</td><td>Dilakukan secara cash/tunai</td></tr>
<tr><td></td><td>Pertanyaan</td><td>Berapa luas bangunan yang anda gunakan untuk gudang?</td></tr>
<tr><td></td><td>Jawaban</td><td>Untuk gudang itu luasnya 10x12 m</td></tr>
<tr><td></td><td>Pertanyaan</td><td>Berapa banyak yang dapat di produksi oleh mesin penggiling padi bapak?</td></tr>
<tr><td></td><td>Jawaban</td><td>Kurang lebih 3 ton sekali giling</td></tr>
<tr><td></td><td>Pertanyaan</td><td>Berapa biaya tetap dan biaya variabel yang bapak keluarkan ?</td></tr>
<tr><td></td><td>Jawaban</td><td>
<table>
<tr><td rowspan="2">No</td><td colspan="2">Biaya Tetap</td><td colspan="2">Biaya Variabel</td></tr>
<tr><td>Mesin/Tahun</td><td>Gaji Karyawan/Tahun</td><td>Solar/Tahun</td><td>Listrik/Tahun</td></tr>
<tr><td>1</td><td>Rp. 485.000</td><td>Rp. 4.800.000</td><td>Rp. 223.000</td><td>Rp. 1.800.000</td></tr>
<tr><td>2</td><td>Rp. 485.000</td><td>Rp. 4.800.000</td><td>Rp. 223.000</td><td>Rp. 1.800.000</td></tr>
<tr><td>3</td><td>Rp. 485.000</td><td>Rp. 4.800.000</td><td>Rp. 111.000</td><td>Rp. 1.800.000</td></tr>
<tr><td>4</td><td>Rp. 485.000</td><td>Rp. 4.800.000</td><td>Rp. 111.000</td><td>Rp. 1.800.000</td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td></td><td>Pertanyaan</td><td>Bagaimana rantai distribusi produk beras pada perusahaan?</td></tr>
<tr><td></td><td>Jawaban</td><td>Beras ini merupakan hasil produksi petani yang ada di Desa Sajau Hilir, beberapa dari mereka menjual ke saya dan diolah menjadi beras, kemudian saya distribusikan kepada konsumen. Dulu beras ini sempat di distribusikan</td></tr>
</table>

		ke Dinas Pertanian tapi karna beras yang dihasilkan ini tidak stabil atau belum mencukupi permintaan pelanggan akhirnya saya stop dulu
	Pertanyaan	Apakah perusahaan menggunakan promosi dalam penjualan produk?
	Jawaban	Tidak menggunakan promosi apapun
	Pertanyaan	Bagaimana tingkat durability (daya tahan) produk yang anda jual?
	Jawaban	Untuk ketahanannya saya tidak tahu sampai kapan / berapa lama karena saya tidak menggunakan pengawet
	Pertanyaan	Bagaimana sistem pengawasan terhadap pelaksanaan produksi?
	Jawaban	Biasanya saya sendiri yang ngawas atau ada juga orang dari Dinas Pertanian yang ngecek.
	Pertanyaan	Bagaimana proses manufaktur / produksi yang bapak lakukan?
	Jawaban	Dimulai dari gabah, menjadi beras, lalu dikemas dan di distribusikan
	Pertanyaan	Apa yang anda lakukan jika produk yang anda jual memiliki cacat?
	Jawaban	Tergantung kualitas, jika kualitasnya jelek, saya jual dengan harga 10-11 ribu saja perkilonya.
	Pertanyaan	Bagaimana cara anda menentukan jumlah persediaan produk?
	Jawaban	Nda tentu, tergantung hasil panen
	Pertanyaan	Apakah usaha ini sudah berbadan hukum?
	Jawaban	Iya, usaha ini sudah memiliki badan hukum dan memiliki izin langsung dari pemerintah
	Pertanyaan	Darimanakah asal sumber modal dari usaha ini?
	Jawaban	Usaha ini tidak sepenuhnya bermodalkan indivodu, tetapi juga ada bantuan dari pemerintah
	Pertanyaan	Berapa modal yang digunakan?
	Jawaban	Dari saya sendiri itu sebesar 10 juta dan dari pemerintah sebesar 40 juta
	Pertanyaan	Bagaimana peran usaha terhadap lingkungan sekitar anda?
	Jawaban	Usaha ini memiliki peran penting bagi masyakarat Desa, karena sebagian besar mata pencaharian mereka adalah sebagai petani. Karna adanya usaha ini dapat memudahkan mereka dalam menjual hasil panen mereka.
	Pertanyaan	Apakah bisnis anda ini memberikan manfaat ekonomis untuk lingkungan sekitar anda?
	Jawaban	Iya, karena dapat menciptakan lowongan pekerjaan untuk masyarakat
	Pertanyaan	Apa harapan anda untuk usaha ini kedepannya?
	Jawaban	Harapan saya semoga kedepannya usaha ini dapat lebih sejahtera lagi

Transkip rekaman wawancara karyawan

Informan : Eva (Karyawan)

No	Pertanyaan	Bagaimana sistem manajemen pada perusahaan ini?
1	Jawaban	Sistem manajemen yang diterapkan cukup baik, yang dimana tujuannya adalah untuk meningkatkan kualitas produk
	Pertanyaan	Bagaimana sistem gaji yang diperoleh oleh karyawan?
	Jawaban	Sistem gaji dilakukan/diberi per sekali giling 150-200 tergantung hasil
	Pertanyaan	Berapa gaji yang diperoleh oleh karyawan?
	Jawaban	150-200 ribu per sekali giling
	Pertanyaan	Dari manakah asal rata-rata karyawan yang bekerja pada perusahaan dan berapa jumlahnya?
	Jawaban	Jumlah karyawannya 2 orang, yang berasal dari Desa Sajau Hilir
	Pertanyaan	Bagaimana peran usaha pada lingkungan sekitar?
	Jawaban	Sangat berperan penting karena memudahkan masyarakat dalam mencari nafkah & menjual hasil mereka
	Pertanyaan	Apakah bisnis ini memberikan manfaat ekonomis untuk lingkungan sekitar?
	Jawaban	Ya, karena membuka kesempatan kerja bagi masyarakat sekitar
	Pertanyaan	Apakah dalam penyerapan tenaga kerja perusahaan melibatkan masyarakat sekitar?
	Jawaban	Iya, karyawan berasal dari Desa ini sendiri
	Pertanyaan	Apa harapan anda untuk usaha ini kedepannya
	Jawaban	Harapan saya semoga usaha ini dapat lebih berkembang dan sejahtera.

Informan : Irwansyah (Karyawan)

No	Pertanyaan	Bagaimana sistem manajemen pada perusahaan ini?
2	Jawaban	Sistem manajemen cukup baik, dan selalu melakukan evaluasi per 3 bulan.
	Pertanyaan	Bagaimana sistem gaji yang diperoleh oleh karyawan?
	Jawaban	Gaji biasanya diberikan per sekali giling/tergantung hasil, kalo untuk para petani yang menjual hasilnya biasanya diambil dengan harga 4-5 ribu/kilo gabah.
	Pertanyaan	Berapa gaji yang diperoleh oleh karyawan?
	Jawaban	150-200 sekali giling, tergantung hasil

	Pertanyaan	Dari manakah asal rata-rata karyawan yang bekerja pada perusahaan dan berapa jumlahnya?
	Jawaban	Asal karyawan warga lokal / warga sekitar 2 orang
	Pertanyaan	Bagaimana peran usaha pada lingkungan sekitar?
	Jawaban	Sangat membantu karena tidak perlu membeli beras dari luar
	Pertanyaan	Apakah bisnis ini memberikan manfaat ekonomis untuk lingkungan sekitar?
	Jawaban	Sangat memberikan manfaat kepada warga sekitar terutama dalam hal ekonomi, warga bisa menjual beras untuk di jual di luar daerah
	Pertanyaan	Apakah dalam penyerapan tenaga kerja perusahaan melibatkan masyarakat sekitar?
	Jawaban	Sangat melibatkan karena pekerja dari warga sekitar
	Pertanyaan	Apa harapan anda untuk usaha ini kedepannya?
	Jawaban	Harapannya semoga usaha ini lebih berkembang dan lebih maju lagi

Transkip rekaman wawancara kelompok tani

No	Informan	Pertanyaan	Bagaimana pendapat Bpk/Ibu mengenai kualitas produk beras Enggang?
1	Suaibah (Petani)	Jawaban	Sangat baik, karena berasnya pulen dan aroma berasnya wangi
		Pertanyaan	kesulitan/hambatan/permasalahan apa saja yang pernah Bpk/Ibu temui selama menjadi pelanggan beras Enggang ini?
		Jawaban	Stok berasnya sering kosong
		Pertanyaan	Menurut Bpk/Ibu apa saja kekuatan/kelebihan yang dimiliki produk beras Enggang ini?
		Jawaban	Kelebihannya tidak menggunakan bahan pewarna dan pengawet
		Pertanyaan	Menurut Bpk/Ibu apa saja kelemahan yang dimiliki oleh produk beras Enggang ini, selama ibu menjadi konsumennya?
		Jawaban	Kurangnya promosi dan kekurangan stok beras
		Pertanyaan	Menurut Bpk/Ibu peluang apa saja yang bisa dikembangkan pada produk beras lokal ini?
		Jawaban	bisa membantu mengembangkan pertanian sekitar
		Pertanyaan	Menurut Bpk/Ibu apa saja faktor-faktor dari luar yang bisa menjadi ancaman sehingga bisa mengakibatkan penurunan kualitas pada beras Enggang tersebut?
		Jawaban	Seringnya terjadi gagal panen
		Pertanyaan	Bagaimana peran usaha terhadap lingkungan sekitar?
		Jawaban	Berperan untuk masyarakat sekitar memberi peluang untuk memasarkan hasil panen
		Pertanyaan	Apakah bisnis beras ini memberikan manfaat ekonomis untuk lingkungan sekitar?
		Jawaban	Iya, memudahkan para petani untuk memasrkan hasil panen dan membuka lapangan pekerjaan untuk warga sekitar

No	Informan	Pertanyaan	Bagaimana pendapat Bpk/Ibu mengenai kualitas produk beras Enggang?
2	Mujiono (kelompok tani)	Jawaban	Cukup baik karena kualitas beras sudah bisa di saingkan dengan beras beras impor lainnya
		Pertanyaan	kesulitan/hambatan/permasalahan apa saja yang pernah Bpk/Ibu temui selama menjadi pelanggan beras Enggang ini?
		Jawaban	Kesulitannya dalam hal pasran dan mencari konsumen karena notabenenya beras enggang ini merupakan beras lokal yang masih baru berkembang
		Pertanyaan	Menurut Bpk/Ibu apa saja kekuatan/kelebihan yang dimiliki produk beras Enggang ini?
		Jawaban	Yaitu di produksi dengan alat yang memadai dan diharapkan bersaing dengan beras impor lainnya
		Pertanyaan	Menurut Bpk/Ibu apa saja kelemahan yang dimiliki oleh produk beras Enggang ini, selama ibu menjadi konsumennya?
		Jawaban	Kelemahannya yaitu beras ini mudah rusak karena beras tersebut tidak memakai obat pemutih atau pengawet
		Pertanyaan	Menurut Bpk/Ibu peluang apa saja yang bisa dikembangkan pada produk beras lokal ini?
		Jawaban	Peluangnya sangat banyak dan kemasan perlu dikembangkan untuk menarik konsumen
		Pertanyaan	Menurut Bpk/Ibu apa saja faktor-faktor dari luar yang bisa menjadi ancaman sehingga bisa mengakibatkan penurunan kualitas pada beras Enggang tersebut?
		Jawaban	Ancamannya yaitu banyak beras impor lainnya sudah banyak dan banyak di kenal konsumen
		Pertanyaan	Bagaimana peran usaha terhadap lingkungan sekitar?
		Jawaban	Membantu warga sekitar untuk mendapatkan beras dengan mudah
		Pertanyaan	Apakah bisnis beras ini memberikan manfaat ekonomis untuk lingkungan sekitar?
		Jawaban	Cukup memberikan manfaat ekonomis karena pekerja buruh diambil dari warga sekitar

No	Informan	Pertanyaan	Bagaimana pendapat Bpk/Ibu mengenai kualitas produk beras Enggang?
3	Samsiah (kelompok tani)	Jawaban	Sangat baik, beras pulen dan enak
		Pertanyaan	kesulitan/hambatan/permasalahan apa saja yang pernah Bpk/Ibu temui selama menjadi pelanggan beras Enggang ini?
		Jawaban	Sering kosong
		Pertanyaan	Menurut Bpk/Ibu apa saja kekuatan/kelebihan yang dimiliki produk beras Enggang ini?
		Jawaban	Pulen, enak
		Pertanyaan	Menurut Bpk/Ibu apa saja kelemahan yang dimiliki oleh produk beras Enggang ini, selama ibu menjadi konsumennya?
		Jawaban	Hanya tersedia 10 kg
		Pertanyaan	Menurut Bpk/Ibu peluang apa saja yang bisa dikembangkan pada produk beras lokal ini?
		Jawaban	bisa membantu mengembangkan pertanian sekitar
		Pertanyaan	Menurut Bpk/Ibu apa saja faktor-faktor dari luar yang bisa menjadi ancaman sehingga bisa mengakibatkan penurunan kualitas pada beras Enggang tersebut?
		Jawaban	Kelembaban udara yang bisa menyebabkan timbul kutu pada beras
		Pertanyaan	Bagaimana peran usaha terhadap lingkungan sekitar?
		Jawaban	Sangat berperan terhadap penjualan beras
		Pertanyaan	Apakah bisnis beras ini memberikan manfaat ekonomis untuk lingkungan sekitar?
		Jawaban	Sangat bermanfaat, baik bagi petani maupun konsumen

Transkip rekaman wawancara konsumen

No	Informan	Pertanyaan	Bagaimana pendapat Bpk/Ibu mengenai kualitas produk beras Enggang?
1	Rajemah Ibu rumah tangga (konsumen)	Jawaban	Cukup baik, karna berasnya pulen dan tidak berpengawet
		Pertanyaan	kesulitan/hambatan/permasalahan apa saja yang pernah Bpk/Ibu temui selama menjadi pelanggan beras Enggang ini?
		Jawaban	Stok berasnya sering kosong
		Pertanyaan	Menurut Bpk/Ibu apa saja kekuatan/kelebihan yang dimiliki produk beras Enggang ini?
		Jawaban	Harga murah dan bisa diantar langsung kerumah
		Pertanyaan	Menurut Bpk/Ibu apa saja kelemahan yang dimiliki oleh produk beras Enggang ini, selama ibu menjadi konsumennya?
		Jawaban	Kemasan hanya ada 10 kg kurang variasi
		Pertanyaan	Menurut Bpk/Ibu peluang apa saja yang bisa dikembangkan pada produk beras lokal ini?
		Jawaban	Mengembangkan pertanian sekitar
		Pertanyaan	Menurut Bpk/Ibu apa saja faktor-faktor dari luar yang bisa menjadi ancaman sehingga bisa mengakibatkan penurunan kualitas pada beras Enggang tersebut?
		Jawaban	Sering terjadinya gagal panen, stoknya tidak tentu
		Pertanyaan	Bagaimana peran usaha terhadap lingkungan sekitar?
		Jawaban	Sangat berperan karna memberikan peluang untuk petani memasarkan hasil panen
		Pertanyaan	Apakah bisnis beras ini memberikan manfaat ekonomis untuk lingkungan sekitar?
		Jawaban	Iya, karena membuka lowongan pekrjaan untuk masyarakat sekitar

No	Informan	Pertanyaan	Bagaimana pendapat Bpk/Ibu mengenai kualitas produk beras Enggang?
2	Kasiyono, SE, ASN (konsumen)	Jawaban	Baik, karena kualitas beras cukup baik
		Pertanyaan	kesulitan/hambatan/permasalahan apa saja yang pernah Bpk/Ibu temui selama menjadi pelanggan beras Enggang ini?
		Jawaban	Kesulitan memperoleh informasi karna usaha tersebut tidak memiliki sosial media
		Pertanyaan	Menurut Bpk/Ibu apa saja kekuatan/kelebihan yang dimiliki produk beras Enggang ini?
		Jawaban	Memiliki sistem mengantarkan beras kerumah sehingga memudahkan dalam melakukan pembelian
		Pertanyaan	Menurut Bpk/Ibu apa saja kelemahan yang dimiliki oleh produk beras Enggang ini, selama ibu menjadi konsumennya?
		Jawaban	Stok terbatas, dan sering kosong
		Pertanyaan	Menurut Bpk/Ibu peluang apa saja yang bisa dikembangkan pada produk beras lokal ini?
		Jawaban	Dapat membantu perekonomian petani
		Pertanyaan	Menurut Bpk/Ibu apa saja faktor-faktor dari luar yang bisa menjadi ancaman sehingga bisa mengakibatkan penurunan kualitas pada beras Enggang tersebut?
		Jawaban	Stok tidak tentu sehingga pembeli sering memilih beras lainnya
		Pertanyaan	Bagaimana peran usaha terhadap lingkungan sekitar?
		Jawaban	Memiliki peran penting karena dapat membantu perekonomian masyarakat sekitar
		Pertanyaan	Apakah bisnis beras ini memberikan manfaat ekonomis untuk lingkungan sekitar?
		Jawaban	Iya, karena menciptakan lapangan kerja untuk lingkungan

No	Informan	Pertanyaan	Bagaimana pendapat Bpk/Ibu mengenai kualitas produk beras Enggang?
3	Abdul Razak, ASN (konsumen)	Jawaban	Baik karena berasnya sangat sesuai dengan selera saya
		Pertanyaan	kesulitan/hambatan/permasalahan apa saja yang pernah Bpk/Ibu temui selama menjadi pelanggan beras Enggang ini?
		Jawaban	Stoknya terbatas
		Pertanyaan	Menurut Bpk/Ibu apa saja kekuatan/kelebihan yang dimiliki produk beras Enggang ini?
		Jawaban	Harganya yang murah dan rasanya enak
		Pertanyaan	Menurut Bpk/Ibu apa saja kelemahan yang dimiliki oleh produk beras Enggang ini, selama ibu menjadi konsumennya?
		Jawaban	Kelemahannya hanya pada stoknya yang sering kosong
		Pertanyaan	Menurut Bpk/Ibu peluang apa saja yang bisa dikembangkan pada produk beras lokal ini?
		Jawaban	Tidak ada
		Pertanyaan	Menurut Bpk/Ibu apa saja faktor-faktor dari luar yang bisa menjadi ancaman sehingga bisa mengakibatkan penurunan kualitas pada beras Enggang tersebut?
		Jawaban	Kondisi tempat penyimpanan beras
		Pertanyaan	Bagaimana peran usaha terhadap lingkungan sekitar?
		Jawaban	Memberikan jalan distribusi beras sampai ke warga
		Pertanyaan	Apakah bisnis beras ini memberikan manfaat ekonomis untuk lingkungan sekitar?
		Jawaban	Sudah memberikan manfaat bagi petani & warga mendapatkan beras lokal murah berkualitas

Lampiran 3 : Dokumentasi

Dokumentasi Wawancara Informan		

Gambar Produk

Daftar Kelompok Tani Desa Sajau Hilir

No	Nama Kelompok Tani	Nama Ketua	Alamat Sekretariat	Tahun Bentuk	Kelas Kelompok	Keterangan
1.	Perintis	Erwansyah	Sajau Hilir	2000	Madya	Aktif
2.	Tanjung Baru	Sofyan	Sajau Hilir	1999	Madya	Aktif
3.	Bupatun	Abd. Haris	Sajau Hilir	2005	Pemula	Aktif
4.	Daya Karya	Sulaimana	Sajau Hilir	2004	Madya	Aktif
5.	Mattiro Bulu	Kasse	Sajau Hilir	2005	Lanjut	Aktif
6.	Terus Jadi	Firman	Sajau Hilir	2007	Lanjut	Tidak Aktif
7.	Sajau Lestari	Hasanuddin	Sajau Hilir	2009	Lanjut	Aktif
8.	Bina Lestari	Abdul Latif	Sajau Hilir	2010	Lanjut	Aktif
9.	Makmur	Andi Suaib	Sajau Hilir	2008	Pemula	Aktif
10.	Bunga Tani (KWT)	Roslina	Rt 04 Desa Sajau Hilir	2015	Pemula	Aktif
11.	Fajar Tani (KWT)	Mariati	Rt 05 Desa Sajau Hilir	2015	Pemula	Aktif
12.	Panen Subur	Amirudin	Desa Sajau Hilir	2015	Pemula	Aktif
13.	Tanjung Harapan	Syamsu	Desa Sajau Hilir	2000	Pemula	Aktif
14.	Bunga Padi	Henri	Desa Sajau Hilir	2007	Pemula	Aktif
15.	Tanjung Makmur	Abdul Rahman	Desa Sajau Hilir	2000	Pemula	Aktif
16.	Gunung Arjuna	Nasir P	Desa Sajau Hilir	2015	Pemula	Aktif
17.	Terus Maju	Nurdin	Desa Sajau Hilir Rt II	2007	Pemula	Aktif
18.	Karya Tani	Haidar	Desa Sajau Hilir	2017	Pemula	Aktif
19.	Cahaya Bola Padang	Herman	Desa Sajau Hilir	2021	Pemula	Aktif