

PRAKTIK BISNIS RAYI RAKA'S *FRESH RICE*



LAPORAN PRAKTIK BISNIS

Oleh:

Nama : Amin Abdullah Prambudi

NPM : 2014910025

**Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat
untuk memperoleh predikat Ahli Madya**

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN

FAKULTAS EKONOMI

Program Studi DIII Manajemen Perusahaan

(Terakreditasi berdasarkan keputusan BAN-PT

No: 1120/SK/BAN-PT/Akred/Dpl-III/X/2015)

BANDUNG

2019

RAYI RAKA'S FRESH RICE BUSINESS PRACTICE



BUSINESS REPORT

By:

Name : Amin Abdullah Prambudi

Reg. Number : 2014910025

**This report made to fulfill the requirement of Diploma III Business
Management Program**

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
DIPLOME III BUSINESS MANAGEMENT PROGRAM
(Accredited based on the decree of BAN-PT
No: 1120/SK/BAN-PT/Akred/Dpl-III/X/2015)
BANDUNG
2019**

PROGRAM STUDI MANAJEMEN PERUSAHAAN



PRAKTIK BISNIS RAYI RAKA'S *FRESH RICE*

Oleh :

Nama : Amin Abdullah Prambudi

NPM : 2014910025

PERSETUJUAN LAPORAN PRAKTIK BISNIS

Bandung, 15 Januari 2019

Ketua Program DIII Manajemen Perusahaan

(Nina Septina, SP.,MM.,M.Phil)

Dosen Pembimbing

(Lilian Danil SE.,MM.)

Dosen Penguji,

(Nina Septina, SP.,MM.,M.Phil.)

PERNYATAAN:

Saya yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama : Amin Abdullah Prambudi
Tempat, Tanggal Lahir : Bandung, 05 Januari 1996
Nomor Pokok : 2014910025
Program Studi : Diploma III Manajemen Perusahaan
Jenis Naskah : Laporan Praktik Bisnis

JUDUL

PRAKTIK BISNIS RAYI RAKA *FRESH RICE*

Dengan,

Pembimbing : Lilian Danil, SE., MM

SAYA NYATAKAN

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri;

1. Apapun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur, atau tafsir dan jelas saya ungkap dan tandai.
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut (*plagiarism*) merupakan pelanggaran akademik dan sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak kesarjanaaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksa oleh pihak manapun.

Pasal 25 ayat (2) UU No. 20 Tahun 2010: Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik, profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya.

Pasal 70 : lulusan yang karya ilmiah digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 Ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana penjara paling lama 2 tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp 200juta

Bandung, Januari 2019



(Amin Abdullah Prambudi)

ABSTRAK

Penulis bersama dengan rekan memulai sebuah usaha *fresh rice* bernama Rayi Raka sejak awal tahun 2018. Bisnis ini bermula dari mencari solusi antara penulis dan rekan, mengapa beras yang ada tidak disalurkan langsung dari petani kepada konsumen. Keduanya sama-sama memiliki permasalahan dalam segi beras yang sering bercampur saat penggilingan terjadi. Contoh permasalahan yang dialami penulis adalah beras yang tersimpan lama sudah banyak sekali kutu. Campuran zat – zat yang tidak sepatutnya berada diberas banyak meresahkan masyarakat akan pembelian beras. Penyusutan beras yang terjadi saat penggilingan dari gabah menjadi beras. Jarangnya ada beras yang masih *fresh* dipasaran. Masalah-masalah tersebut mendatangkan ide kepada penulis dan rekan untuk membuat sebuah produk yang membantu para konsumen untuk menentukan beras mana yang akan dikonsumsi yang masih terjaga keasliannya.

Rayi Raka diambil dari bahasa Sunda yang artinya adalah adik dan kakak. Filosofinya adalah seorang adik dan kakak tidak akan memberikan sesuatu yang buruk terhadap saudaranya, mereka akan memberikan sesuatu yang terbaik yang mereka dapat berikan untuk saudaranya. Penulis dan tim berharap dalam pencarian produk beras, calon konsumen mencari Rayi Raka terlebih dahulu seperti mereka mencari atau memikirkan sesuatu yang akan diberikan untuk keluarganya.

Selama melakukan bisnis, penulis bersama rekannya mengalami banyak tantangan. Tantangan berupa rencana yang tidak sesuai dengan pelaksanaan, bagaimana memperbesar dan memperluas penjualan dan lain-lain. Selama ini juga, penulis dan rekan mengalami tantangan terbesar ketika mengalami penurunan yang sangat drastis di tahun 2018 dalam mencari dan mendapatkan omset.

Menurut penulis bisnis ini tidak dapat bertahan jika hanya menjual langsung kepada konsumen dikarenakan *quantity* yang terjual sangatlah sedikit, penjualan beras haruslah dengan *quantity* yang sangat besar karena produsen beras biasanya hanya mengambil keuntungan yang sangat sedikit dari setiap kg beras yang terjual. Menurut penulis bisnis ini tidak menguntungkan bisa dilihat dari penjualan Rayi Raka pada tahun 2018 bisnis ini hanya dapat memberikan keuntungan sebesar Rp 950.000,00 dalam setahun.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya, penyusunan tugas akhir yang berjudul “Praktik Bisnis Rayi Raka *Fresh Rice*”, dapat diselesaikan dengan baik. Penulis menyadari bahwa dalam proses penulisan tugas akhir ini banyak mengalami kendala, namun berkat bantuan, bimbingan, dan kerjasama dari berbagai pihak sehingga kendala-kendala yang dihadapi tersebut dapat diatasi. Untuk itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan kepada Ibu Lilian Danil, SE., MM selaku dosen pembimbing yang telah sabar, tekun, tulus, dan ikhlas meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan bimbingan, motivasi, arahan, dan saran-saran yang sangat berharga kepada penulis selama menyusun tugas akhir.

Selanjutnya ucapan terima kasih penulis sampaikan pula kepada:

1. Alm. Sutarto Budiantoro selaku ayah penulis yang selalu mengingatkan akan ada gunanya ijasah disuatu harinanti.
2. Mamah Paimah yang selalu sabar dalam menghadapi penulis dan memberikan motivasi kepada penulis untuk mendapatkan gelar Ahli Madya.
3. Ibu Nina Septina selaku kaprodi penulis yang selalu membantu penulis untuk melewati rintangan yang hadir dalam masa – masa perkuliahan dan penyusunan tugas akhir penulis.
4. Seluruh tenaga pengajar Program Studi Diploma III Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan Bandung yang telah memberikan bekal yang amat sangat berguna kepada penulis.
5. Seluruh karyawan tata usaha, pekarya Program Studi Diploma III Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan Bandung yang telah memberikan bantuan kepada penulis dalam perkuliahan dan pada saat proses penyusunan laporan praktik bisnis.
6. Suci rahmawati Handiyani, Jaka kurnia Chandra, Sriwulan Budiharti, dan Nuraisyah Diansari selaku kaka penulis yang selalu cerewet memberikan masukan dan menemani penulis dalam seluruh proses perkuliahan.
7. Ibu Leoni Anastasia yang selalu memberikan semangat dan bantuan dalam bidang tatusaha dan kelengkapan tugas akhir.

8. Antonius Oce, Laurensius Lai, Billy Mathias yang selalu menemani dan memberikan semangat.
9. Elsa Setiawati yang selalu menyemangati penulis agar cepat mendapatkan gelar Ahli Madya, padahal penulis masih senang kuliah.
10. Angkatan 2014 D3 Manajemen Perusahaan UNPAR yang selalu memberikan motivasi kepada penulis dan meninggalkan penulis lulus terlebih dahulu.
11. Anki Rhamadan, Ridhwan Suhendar, Fadli, Fauzi Sabtari, Zulfikar, Fraz Hari yang selalu memberikan motivasi dan menemani penulis mengerjakan tugas akhir hingga larut malam.
12. Rosel Indah adik dari bernadus yang membantu penulis untuk mengetahui informasi tentang perkuliahan.
13. Rekan-rekan yang telah membantu dan menghibur penulis dalam suka duka mengerjakan Tugas Akhir yang tidak bisa disebutkan namanya satu – satu.
14. Rekan-rekan yang telah memberikan referensi kepada penulis, Anie Susilawati dan Ryanto Agung Pratama.
15. Seluruh teman-teman D3 Manajemen UNPAR angkatan 2014, 2015, 2016, 2017 yang selalu mensupport selama proses perkuliahan.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati penulis menyadari masih banyak terdapat kekurangan-kekurangan pada penulisan tugas akhir ini, penulis mengharapkan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan tugas akhir ini.

Bandung, Januari 2019

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
BAB I LATAR BELAKANG.....	11
1.1. Peluang dan Kesempatan.....	11
1.2. Motivasi.....	13
1.3. <i>Problem Solving</i>	13
1.4. Ide Bisnis	14
2.1. Profil Lengkap Bisnis	16
2.2. Alur Bisnis.....	2
2.2.1. Deskripsi <i>Input</i>	3
2.2.2. Deskripsi Proses.....	5
2.2.3. Deskripsi <i>Output</i>	6
2.3. Target Jangka Pendek-Menengah.....	14
2.4. Agenda Kerja (<i>timeline</i>)	15
BAB III EVALUASI BISNIS.....	18
3.1. Evaluasi Pencapaian Bisnis Rayi Raka	18
3.2. Analisis	24
3.2.1. Analisis SWOT	26
BAB IV KESIMPULAN.....	29
4.1 Kesimpulan Bisnis	29
4.2 Strategi Ke Depan.....	30
DAFTAR PUSTAKA.....	31
LAMPIRAN.....	32
RIWAYAT HIDUP PENULIS.....	36

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR 1. 1 CONTOH PRODUK Rayi Raka.....	15
GAMBAR 2. 1 STRUKTUR ORGANISASI Rayi Raka	1
GAMBAR 2. 2 ALUR BISNIS Rayi Raka	3
GAMBAR 2. 3 <i>INPUT</i> Rayi Raka	4
GAMBAR 2. 4 <i>Flow Chart</i> Rayi Raka	8
GAMBAR 2. 5 Proses Pembenihan Padi Rayi Raka	10
GAMBAR 2. 6 Proses Panen Produk Rayi Raka	10
GAMBAR 2. 7 Proses Perontokan Gabah Rayi Raka	11
GAMBAR 2. 8 Proses Pengeringan Rayi Raka	12
GAMBAR 2. 9 <i>Packaging</i> Produk Rayi Raka	13
GAMBAR 3. 1 Rata-Rata Penjualan Rayi Raka Tahun 2018	24
GAMBAR 3. 2 Diagram Perkembangan Target Dan Realisasi Penjualan	25

DAFTAR TABEL

TABEL 1. 1 Jumlah Konsumsi Beras Kota Bandung Tahun 2015, 2016, dan 2017 (Per Kapita)	12
TABEL 2.1. PROFIL BISNIS Rayi Raka	16
TABEL 2. 2 Perencanaan Bisnis Rayi Raka Dalam Jangka Menengah.....	14
TABEL 2. 3 AGENDA KERJA Rayi Raka TAHUN 2018	15
TABEL 3. 1 Evaluasi Pencapaian Penjualan Rayi Raka Tahun 2018	18
TABEL 3. 2 Neraca Awal Rayi Raka Tahun 2018	21
TABEL 3. 3 Neraca Akhir Rayi Raka Tahun 2018	21
TABEL 3. 4 Laporan Laba Rugi Rayi Raka Tahun 2018	22
TABEL 3. 5 Data Penjualan Rayi Raka Tahun 2018	23
TABEL 3. 6 Analisis <i>SWOT</i> Rayi Raka	26

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1 KARTU BIMBINGAN PENULIS	33
LAMPIRAN 2 CONTOH PEMESANAN PRODUK RAYI RAKA	34
LAMPIRAN 3 PENGIRIMAN PRODUK KEPADA KONSUMEN	35

BAB I

LATAR BELAKANG

Indonesia adalah negara agraris memiliki banyak sekali lahan pertanian yang luas. Beras adalah bahan pokok yang sangat diperlukan oleh masyarakat Indonesia dalam setiap harinya. Beras merupakan hasil pengolahan dari padi yang memiliki sumber karbohidrat tertinggi dibandingkan dengan bahan pangan yang lainnya yang beredar di Indonesia sendiri, beras memiliki 360 kalori dan 78,9 gram hal ini yang menjadikan beras sebagai bahan pokok pangan utama masyarakat Indonesia.

Meningkatnya jumlah penduduk yang terjadi pada hampir diseluruh wilayah Indonesia menjadi ancaman terhadap persediaan pangan pokok. Semakin banyak penduduk yang ada pada setiap wilayah maka persediaan di tingkat nasional dan regional semakin meningkat. Untuk memenuhi persediaan pangan beras demi kebutuhan masyarakat dan juga kestabilan harga beras maka pemerintahan membentuk suatu badan logistik yang disebut dengan BULOG (Badan Usaha Logistik) yang berperan penting dalam mengatur pemasokan beras, stok beras, persediaan maksimum minimum, harga beras, dan lain-lain.

Perum BULOG Sub Divisi Regional Bandung Jawa Barat memiliki tanggung jawab dalam penanganan beras tidaklah mudah dikarenakan beras sangat rentan rusak dan hasil produksinya tergantung dengan musim. Jumlah ketersediaan beras dalam perusahaan umum BULOG Sub Divisi Regional Jawa Barat sangat mempengaruhi penyaluran beras kepada masyarakat di Jawa Barat. Persediaan beras yang dikelola oleh perusahaan umum BULOG untuk menangani jika terjadinya kekurangan pemasokan beras ke setiap wilayah dalam negeri dan juga menangani permasalahan jika terjadi gagal panen.

1.1. Peluang dan Kesempatan

Tidak hanya di Bandung, tapi di seluruh Indonesia, beras sudah menjadi bahan pokok yang harus dipenuhi setiap harinya. Cepatnya perkembangan

teknologi saat ini, menjadi sangat mudah untuk seseorang mengetahui kualitas beras yang baik dan buruk. Berbagai isu – isu tentang beras yang dicampur dan terbuat dari plastik dapat menyebar luas sangat cepat karena perkembangan teknologi dalam menyebarkan informasi.

Penulis melihat hal ini sebagai suatu peluang bisnis. Bisnis ini juga sangat mendukung untuk dilaksanakan di Bandung, karena Bandung sendiri mempunyai lahan pertanian yang cukup luas jika di bandingkan dengan kota – kota lainnya. Selain banyaknya sumber daya yang melimpah, isu – isu yang menyebar dikalangan masyarakat membuat masyarakat enggan untuk membeli produk beras yang tidak diketahui asal usulnya. Hal ini memperbesar kesempatan yang muncul untuk melakukan bisnis beras yang baru digiling di Bandung.

Kini kota Bandung juga sedang mengalami pembangunan yang cukup serius dan menjadikan Bandung sebagai kota yang membuat ATM beras untuk memenuhi kebutuhan warga yang kurang mampu. Seperti sudah disebutkan diatas, banyak sekali lahan pertanian yang berada di Kota Bandung yang belum dapat disalurkan hasil pertaniannya dengan jelas.

Jumlah konsumsi beras untuk kota Bandung dari tahun 2015 sampai tahun 2017 :

TABEL 1. 1 Jumlah Konsumsi Beras Kota Bandung Tahun 2015, 2016, dan 2017 (Per Kapita)

Keterangan	2015	2016	2017
Jumlah konsumsi beras per kapita per tahun	97 Kg	94 Kg	91 Kg

Sumber : <https://jabar.pojoksatu.id/Bandung/2017/04/27/Bandung-dinilai-boros-konsumsi-beras/>, 2018

Tabel 1.1 menerangkan bahwa jumlah konsumsi beras di kota Bandung cenderung mengalami penurunan. Hal ini disebabkan banyaknya praktik yang mencampurkan beras dengan berbagai zat berbahaya. Oleh karena itu penulis dan rekannya membuat sebuah *brand* beras yang membantu para konsumen beras di

kota Bandung agar mendapatkan kenyamanan dalam memilih produk beras yang berkualitas dan terjamin keasliannya.

1.2. Motivasi

Penulis dan rekan memiliki perkebunan yang cukup luas untuk ditanami padi. Khususnya di daerah kabupaten Bandung. Penulis juga sudah berpengalaman di bidang pertanian selama 2 tahun. Penulis tahu apa saja yang diperlukan untuk mendapatkan bibit dan perawatan yang harus dilakukan agar menghasilkan padi yang berkualitas dan menghasilkan beras yang tidak di campur apapun untuk mendapatkan beras berkualitas baik. Bermodalkan pengalaman dan tekad, penulis bersama rekannya membuat sebuah *brand fresh rice* bernama Rayi Raka.

Penulis menginginkan *brand* Rayi Raka bisa semakin dikenal oleh banyak orang. Penulis mempunyai ambisi untuk membuka *offline store* sehingga dapat meningkatkan tingkat kepercayaan konsumen akan kualitas yang dimiliki oleh Rayi Raka.

1.3. Problem Solving

Di Indonesia banyak tersebar beras yang dicampur dengan zat – zat kimia. Hal ini terjadi karena masih banyaknya orang Indonesia yang ingin mendapatkan untung yang besar tanpa memikirkan produk yang mereka jual tidaklah layak untuk di konsumsi. Selain itu fenomena pencampuran beras dengan zat – zat yang tidak seharusnya ada didalam beras dapat tersebar luas di kalangan masyarakat dikarenakan media sosial yang amat pesat penyebaran beritanya saat ini. Penyebaran isu tentang bahan pokok sangat cepat direspon oleh para ibu rumah tangga khususnya, karena merekalah yang menentukan asupan makanan untuk keluarga mereka sendiri.

Banyak dari konsumen yang sudah sangat selektif dalam menentukan beras. Hal ini terjadi karena banyaknya isu yang beredar bahwa beras yang berada di pasaran sudah banyak yang dicampur dengan zat kimia maupun di campur dengan beras berkualitas rendah. Adapun beras yang berkualitas baik dan

bermerek namun dari sisi harga sangatlah mahal untuk kalangan kelas menengah kebawah. Dari fenomena ini banyak konsumen yang mengurungkan niat membeli produk yang tidak jelas darimana asal usul beras yang akan di konsumsinya. Ada pula yang memaksakan untuk tetap membeli produk beras yang tidak terjamin keasliannya, tapi karena terlanjur sudah dibeli, rasa nasipun terasa berbeda dengan beras yang baru saja di giling.

Melihat fenomena ini, penulis bersama rekan hadir dengan *brand* Rayi Raka. Rayi Raka adalah *brand* yang dikhususkan untuk konsumen yang sedang mencari beras dengan kualitas yang terjamin dan keaslian di dalamnya karena beras yang digunakan adalah beras yang baru saja digiling dari penggilingan, dengan harga yang tidak terlalu mahal dan terjangkau (*affordable*).

1.4. Ide Bisnis

Rayi Raka adalah *brand* untuk solusi konsumen yang bingung untuk memilih beras yang tidak dicampur dan memiliki kualitas yang baik, tidak hanya dari segi kesegaran berasnya Rayi Raka menyuguhkan rasa beras yang pulen dan beda dengan rasa beras yang beredar di pasaran. Rayi Raka hadir dengan harga yang terjangkau untuk semua kalangan. Rayi Raka memiliki satu produk utama yaitu beras baru giling.

Adapun keunggulan produk Rayi Raka adalah :

1. Harga terjangkau
2. Tidak adanya campuran bahan – bahan kimia
3. Tidak adanya kutu beras
4. Beras yang *fresh* (karena baru digiling)
5. Bisa dipesan dalam kuantitas per kilogram

Produk Rayi Raka dapat dilihat pada Gambar 1.2.

GAMBAR 1. 1 CONTOH PRODUK Rayi Raka



Sumber : Rayi Raka,2018

Deskripsi dan keunggulan produk Rayi Raka :

Beras yang digunakan produk Rayi Raka adalah beras IR 64 beras jenis ini pulen jika dimasak menjadi nasi, namun jika telah berumur terlalu lama (lebih dari 3 bulan) maka beras ini menjadi sedikit pera, dan mudah basi ketika menjadi nasi. Beras ini memiliki ciri fisik agak panjang atau lonjong, tidak bulat. Beras ini tidak mengeluarkan aroma wangi seperti pandan wangi, namun seringkali pedagang beras menambahkan zat kimia pemutih, pelicin dan pewangi pada beras ini. Maka berhati-hatilah jika menemui beras dengan bentuk lonjong, namun mengeluarkan aroma wangi, bisa jadi beras tersebut telah ditambahkan pewangi kimia.