



Analisis Peluang dan tantangan : studi pada usaha burasa kelurahan Tanamodindi kota palu

Firayani

Universitas Tadulako

Rini nuraeni

Universitas Tadulako

Siti nurwahida

Universitas Tadulako

Natasya indriyanti Dg.Maralla

Universitas Tadulako

Megawati

Universitas Tadulako

Dandan haryono

Universitas Tadulako

Suasa

Universitas Tadulako

Alamat: jl. Soekarno hatta, tondo, kec. Mantikulore. Kota palu, Sulawesi Tengah 94148

Korespondensi penulis: firayani385@gmail.co

Abstract. *This study aims to analyze opportunities and challenges: a study on the business of burasa in Tanamodindi village, Palu city. Burasa is one of the typical foods of Sulawesi made from rice processed with coconut milk and banana leaves. The research method used is a qualitative approach using interviews and observations as data collection techniques. The informants of this study consisted of MSME actors in Tanamodindi village. The results of this study show that the existence of burasa can open up job opportunities for local residents, reduce the unemployment rate, and build a more productive, competitive and independent society. However, the results of this study also found factors inhibiting the sale of burasa including limited access to capital, business networks, and fierce competition. This research is expected to provide a better understanding of the analysis of opportunities and challenges: a study on the business of burasa in Tanamodindi village, Palu city.*

Keywords: *opportunities, challenges, burasa business.*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peluang dan tantangan: studi pada usaha burasa kelurahan Tanamodindi kota Palu. Burasa merupakan salah satu makanan khas Sulawesi yang terbuat dari beras yang diolah dengan santan dan daun pisang. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan menggunakan wawancara dan observasi sebagai teknik pengumpulan data. Informan penelitian ini terdiri dari pelaku burasa umkm kelurahan Tanamodindi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa keberadaan burasa dapat membuka peluang pekerjaan bagi penduduk setempat, mengurangi tingkat pengangguran, dan membangun masyarakat lebih produktif, berdaya saing dan mandiri. Namun, hasil penelitian ini juga terdapat faktor penghambat penjualan burasa meliputi keterbatasan akses modal, jaringan usaha, dan persaingan yang ketat. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih baik lagi tentang analisis peluang dan tantangan: studi pada usaha burasa kelurahan Tanamodindi kota Palu.

Kata Kunci: *peluang, tantangan, usaha burasa.*

PENDAHULUAN

Struktur budaya Indonesia, yang dicirikan oleh keragaman dan orientasi komunitas, membentuk lanskap kewirausahaan sosial (Anggahegari et al., 2021; Iskandar et al., 2021; Kusumasari, 2016; Margiono & Feranita, 2021; Sari & Kusumawati, 2022).

Memahami bagaimana nilai-nilai budaya memengaruhi penerimaan dan efektivitas inisiatif kewirausahaan sosial sangat penting untuk menyesuaikan strategi dengan konteks Indonesia. Kewirausahaan merupakan fenomena yang sangat penting dalam dunia bisnis dan ekonomi saat ini. Istilah kewirausahaan sendiri berasal dari kata "wirausaha," yang berarti usaha yang berani. Dalam konteks yang lebih luas, kewirausahaan melibatkan proses menciptakan sesuatu yang baru dan berharga melalui pengambilan risiko dan inovasi. Kewirausahaan bukan hanya tentang mendirikan bisnis baru, tetapi juga tentang bagaimana seseorang dapat berpikir dan bertindak secara kreatif untuk menciptakan nilai dan peluang dalam berbagai situasi. Kewirausahaan dapat didefinisikan sebagai proses penciptaan nilai melalui identifikasi peluang, pengambilan risiko, dan inovasi untuk menghasilkan produk atau jasa baru. Kewirausahaan juga dipandang sebagai kegiatan yang menggabungkan keahlian teknis dengan kemampuan manajerial untuk mendirikan dan mengelola bisnis yang sukses (Baron, 2019). Kewirausahaan tidak hanya terbatas pada individu, tetapi juga dapat melibatkan tim yang bekerja bersama untuk mencapai tujuan bersama (Zahra et al., 2020). Stevenson et al. (2021) menjelaskan bahwa kewirausahaan adalah aktivitas yang didorong oleh visi dan tujuan untuk merespon tantangan pasar dengan cara yang kreatif dan strategis. Dengan kata lain, kewirausahaan melibatkan tindakan proaktif untuk menyelesaikan masalah dengan cara yang inovatif dan efisien (Neck & Greene, 2018). Oleh karena itu, kewirausahaan dianggap sebagai pilar utama dalam pembangunan ekonomi dan sosial. Hal ini berarti bahwa kewirausahaan bukan hanya tentang memiliki ide bisnis, tetapi juga tentang bagaimana mengelola dan mengembangkan ide tersebut menjadi usaha yang berkelanjutan (Lichtenstein & Lyons, 2019). Kewirausahaan juga memerlukan karakteristik tertentu seperti keberanian mengambil risiko, kreativitas, dan ketahanan menghadapi kegagalan (Hisrich & Peters, 2021). Menurut Muzyka et al. (2022), keberhasilan kewirausahaan sangat bergantung pada kombinasi faktor individu dan lingkungan yang mendukung pengembangan ide bisnis (Muzyka et al., 2022). Dengan pemahaman ini, kewirausahaan menjadi lebih dari sekedar aktivitas bisnis, melainkan sebuah proses dinamis yang melibatkan berbagai elemen strategis dan praktis.

Wirausaha adalah orang perseorangan yang dengan maksud memperoleh keuntungan ekonomi, menciptakan dan mengelola sumber daya ekonomi dengan memanfaatkan pasar, aset, atau uang. Secara etimologi, istilah "wirausaha" berasal dari kata "wira" yang berarti "berani", "utama", atau "perkasa", dan "usaha" yang berarti kegiatan yang mendorong penerahan tenaga fisik dan mental untuk mencapai tujuan tertentu (Abidin & Hayati, 2020). Seperti halnya pengertian wirausaha yang diungkapkan oleh Joseph Schumpeter: "*entrepreneur as the person who destroys the existing economic order by introducing new products and services, by creating new forms of organization, or by exploitation new raw materials*" (Bygrave, 1994). *Entrepreneurship* didefinisikan oleh Peter F. Drucker sebagai proses penciptaan sesuatu yang baru dan berbeda. Kao (1993) mendefinisikan kewirausahaan adalah kegiatan untuk menciptakan value dengan cara pintar melihat peluang bisnis, berani mengambil risiko atas suatu peluang bisnis dengan kemampuan manajerial yang baik untuk mendapatkan sumberdaya manusia,

modal dan barang yang dibutuhkan sehingga memberikan hasil yang baik. Menurut Hadi, keberhasilan suatu usaha sangat bergantung pada kemampuan karyawan untuk terus belajar dan mengembangkan diri dalam kaitannya dengan kejadian eksternal. Wirausaha tidak terbatas pada pengetahuan dan operasi bisnis saja, tetapi juga terus meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dengan mendidik diri sendiri tentang informasi dan pengetahuan dari sumber luar, khususnya pada periode revolusi Industri 4.0 (Sumba et al., 2018). Kewirausahaan memiliki banyak definisi. Beberapa definisi menekankan kata-kata ketidakpastian, inovasi, peluang ataupun penciptaan nilai (Prince et al., 2021).

Burasa merupakan salah satu makanan khas Sulawesi Selatan yang terbuat dari beras yang diolah dengan santan dan daun pisang. Makanan ini memiliki ciri khas yang unik dan telah lama menjadi bagian dari budaya masyarakat umum. Meskipun demikian, usaha yang berkaitan dengan burasa belum diteliti secara menyeluruh, baik melalui strategi produksi, distribusi, maupun pemasarannya. Oleh karena itu, penting untuk mempertimbangkan hikmah dan tantangan yang dialami ketika mengembangkan usaha ini sebagai salah satu komponen tradisional usaha kuliner. Dalam membangun jiwa usaha kreatif dengan penerapan entrepreneurship bagi masyarakat harusnya dilakukan oleh berbagai kalangan, baik pemerintah, instansi akademik, maupun instansi swasta, untuk membendung atau mengimbangi laju usaha dan bisnis dari luar negeri Indonesia membutuhkan entrepreneur yang banyak dan berkualitas, sehingga mampu mengimbangi daya saing dari luar usaha kreatif mampu memberikan alternatif yang baik untuk mengurangi bahkan secara bertahap mampu menghapuskan angka pengangguran yang semakin membesar. Dengan adanya usaha kreatif yang di terapkan melalui entrepreneurship ketahanan terhadap krisis ekonomi mampu ditopang dan dapat menampung pekerja dalam suatu usaha atau perusahaan, apalagi jika jumlah usaha kreatif semakin banyak, tentunya ketahanan terhadap krisis ekonomi.

Pemasaran langsung bisa dinamakan pengiriman pos langsung, pengiriman pesanan melalui pos, dan tanggapan langsung. Semuanya termasuk kategori pemasaran langsung karena semuanya melibatkan "aktivitas total" di mana penjualan mempengaruhi transfer barang dan jasa pada pembeli, mengarahkan usahanya pada pemerhati dengan menggunakan satu media atau lebih untuk tujuan mengumpulkan tanggapan melalui telepon, pos, atau kunjungan pribadi dari calon pelanggan. Strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. Kadangkadang langkah yang harus dihadapi terjal dan berliku-liku, namun ada pula langkah yang relatif mudah. Disamping itu, banyak rintangan atau cobaan yang dihadapi untuk mencapai tujuan. Oleh karena itu, setiap langkah harus dijalankan secara hati-hati dan terarah. Strategi pemasaran adalah rencana terukur yang dirancang untuk memperkenalkan produk konsumen kepada dan mencapai tujuan penjualan. Menurut Philip Kotler, strategi pemasaran mencakup pengaturan elemen pemasaran seperti produk, harga, promosi, dan distribusi untuk memenuhi kebutuhan pasar. Fungsi utama strategi ini adalah untuk meningkatkan penjualan, mengukur keberhasilan, dan memberikan pedoman dalam proses pemasaran. Dengan strategi yang tepat, perusahaan dapat bersaing lebih efektif dan memenuhi harapan pelanggan.

Era digital telah membawa perubahan signifikan dalam berbagai aspek kehidupan manusia, termasuk dunia bisnis. Hal ini disebabkan oleh kemajuan teknologi seperti internet, komputer karyawan, analisis data, kecerdasan buatan, dan Internet of Things (IoT). Bisnis yang mampu memahami dan menyesuaikan diri dengan perkembangan ini dengan sukses memiliki keunggulan signifikan di pasar (Harto et al., 2023). Menurut Susila (2017), kemajuan pesat dalam teknologi digital telah memberikan kontribusi signifikan untuk meningkatkan ekonomi bisnis di seluruh dunia (Zaenal & Opan, 2024). Dalam beberapa tahun terakhir, komputerisasi, juga dikenal sebagai digitalisasi, telah maju secara signifikan, mengubah administrasi bisnis, sistem, prosedur, dan produk sambil mengurangi praktik kerja tradisional. Pengusaha dapat menjelajahi pasar baru, pasar meningkatkan meningkatkan efisiensi, dan mengembangkan bisnis baru melalui inovasi jangka panjang, memanfaatkan potensi yang tidak dibatasi oleh perangkat berbasis komputer dan alat-alat seperti komputer, internet, data besar, gaya hidup berbasis internet, dan komputer terdistribusi, efisiensi, dan mengembangkan bisnis baru melalui inovasi jangka panjang, memanfaatkan potensi yang tidak dibatasi oleh peralatan berbasis komputer dan alat-alat seperti komputer, internet, data besar, gaya hidup berbasis internet, dan komputer terdistribusi. Di era era digital, kewirausahaan tantangan-tantangan merujuk mengacu pada perubahan cepat dalam dunia bisnis yang disebabkan oleh teknologi digital. terhadap perubahan cepat didunia bisnis yang disebabkan oleh teknologi digital. Salah satu tantangan utamanya adalah meningkatkan penjualan adalah meningkatkan penjualan karena banyaknya bisnis yang menawarkan solusi sederhana ke pasar, mendorong bisnis untuk terus berinovasi dan memperkuat daya saing mereka. karena banyaknya bisnis yang menawarkan solusi sederhana ke pasar, mendorong bisnis untuk terus berinovasi dan memperkuat daya saing mereka. Persaingan dalam industri pemasaran mengacu pada harga bahan pokok yang terus meningkat, yang juga menyebabkan harga jual naik terus karena modal yang ada. merujuk terhadap harga bahan pokok yang terus meningkat, yang juga menyebabkan harga jualnya ikut naik terus karena modal yang ada, Banyak Orang - orang di era digital sudah menggunakan media sosial telah menggunakan media sosial dalam pemasaran mereka, sehingga mereka yang hanya menggunakan media offline tradisional dalam pemasaran mereka mengalami ketinggalan dan kesulitan pemasaran. dalam pemasarannya, sehingga mereka yang hanya menggunakan media offline tradisional dalam pemasarannya mengalami kekurangan dan kesulitan pemasaran.

Usaha ini didirikan pada tahun 2016 dan telah beroperasi selama sekitar delapan tahun, berakhir pada tahun 2024. telah beroperasi selama sekitar delapan tahun, berakhir pada tahun 2024. Harga hargaburasa yang pada tahun 2016 sebesar Rp.5.000 dan pada tahun 2024 dari sebuah Rp.13.000, menunjukkan pertumbuhan hampir 12% setiap tahunnya. burasa yang pada tahun 2016 sebesar Rp.5.000 dan pada tahun 2024 sebesar Rp.13.000, memiliki tingkat pertumbuhan hampir 12% setiap tahunnya. Dan burasa ini sudah bekerja sama erat dengan makanan tradisional yang tersedia di daerah tersebut sebagai menu di warung mereka, sudah bekerja sama erat dengan makanan tradisional yang tersedia di daerah tersebut sebagai menu di warung mereka. Sasaran dan tujuan yang

di inginkan adalah memanfaatkan teknologi di era digital untuk membawa produk ke tingkat yang lebih tinggi. Dan Sasaran yang diinginkan adalah memanfaatkan teknologi di era digital untuk membawa produk ke tingkat yang lebih tinggi .

Menggunakan teknologi digital teknologi Sebagai platform platform yang telah mengalami pertumbuhan signifikan, hal ini menimbulkan pertanyaan penting tentang itubisnis yang belum merangkul teknologi digital dapat diintegrasikan ke dalam ekosistem digital yang berkembang pesat .telah mengalami pertumbuhan signifikan , hal ini menimbulkan pertanyaan penting tentang bagaimana bisnis yang belum merangkul teknologi digital dapat diintegrasikan ke dalam ekosistem digital yang berkembang pesat.

Di sisi Di sisi lain , era digital juga membawa sejumlahjuga menghadirkan sejumlah manfaat bagi para pelaku bisnis, seperti transmisi data yang lebih efisien dan aman. Selain itu, hadirnya digitalisasi yang memberikan banyak keuntungan manfaat para pelaku bisnis dalam berbagai hal, seperti memudahkan komunikasi dengan pelanggan atau memperkenalkan ide - ide inovatif secara berkala .bagi pemilik bisnis, seperti transmisi data yang lebih efisien dan aman dan, terlebih lagi, hadirnya digitalisasi, yang menciptakan banyak keuntungan bagi pemilik bisnis dalam berbagai hal, seperti memudahkan komunikasi dengan pelanggan atau memperkenalkan ide - ide inovatif secara berkala. Oleh karena hasil,itu studi inipenelitian adalah menjadi cara yang baik untuk mempelajari tantangan dan peluang bisnis di era digital bagi masyarakat umum. cara yang baik untuk mempelajari tentang tantangan dan peluang bisnis di era digital untukmasyarakat umum .

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apa saja tantangan yang dihadapi oleh wirausahaan dalam memasarkan produk di era digital dengan berbagai tantangan yang ada dan menentukan peluang peluang di pasar dengan strategi yang di tetapkan untuk mencapai target pemasaran yang telah ditentukan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan deskriptif. Yang bersifat naturalistik. Jenis penelitian ini menggunakan data yang didapatkan dengan menggunakan metode wawancara dan observasi di lapangan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Burasa adalah makanan tradisional khas bugis yang mirip dengan lontong atau ketupat, namun memiliki rasa gurih dan tekstur yang lebih lembut. Awal memulai usaha burasa ini pada tahun 2016 sampai sekarang 2024 selama kurang lebih 8 tahun. Harga penjualan burasa dari Rp 5.000 pada tahun 2016 menjadi Rp 13.000 pada tahun 2024 merupakan pertumbuhan rata-rata sebesar 12% per tahun. Dan burasa ini sudah banyak bekerjasama dengan warung makan atau tempat-tempat makan tradisional yang ada di palu sebagai menu tambahan di warung mereka. Berikut adalah studi kasus mengenai usaha burasa, dari analisis peluang, tantangan yang dihadapi dan hasil dari usaha burasa. Bahan-bahan yang digunakan dalam pembuatan burasa yaitu; a. Beras, b. Santan, c. Daun pisang, d. Tali rafia. Alat yang di gunakan dalam proses pembuatan burasa; a. Meja

pengalas, b. Sendok nasi, c. Baki, d. Wadah, e. Keranjang, f. Belanga, g. Sendok kayu besar, h. Kompor, i. Gas. Cara mengolah burasa; a. Pertama mencuci beras sebanyak 25 kg, b. kemudian dididihkan santan sebanyak 10 liter, c. lalu Kukus beras kurang lebih 30 menit, d. Kemudian siapkan wadah lalu angkat beras yang telah dikukus, e. Campur beras yang telah di kukus dengan santan yang telah mendidih dalam wadah, f. Lalu tutup dan Diamkan selama kurang lebih 5 jam, g. Setelah dingin di bungkus menggunakan daun pisang sesuai dengan takaran yang telah di tentukan, h. Terakhir di ikat menggunakan tali rafia dan di masak menggunakan air yang mendidih selama kurang lebih 6 jam.

Tahun	harga
2016-2018	Rp.5.000
2019-2021	Rp.7.000
2022-2023	Rp.11.000
2024	Rp.13.000

Tabel 1.1 kenaikan harga jual pertahun

Tahun 2016 - 2018: Pendirian dan Pemasaran Awal

Harga: Rp 5.000 per burasa.

Target Pasar: Fokus pada pasar lokal dengan penjualan di pasar yaitu di pasar masomba dan melalui jaringan teman serta keluarga.

Tantangan: pada tahun ini burasa per-mingguanya semakin meningkat yang awalnya membuat 1 liter beras per harinya, kini bisa mencapai pembuatan 20 liter perhari pada tahun 2018 karena semakin banyaknya peminat burasa.

Kekuatan; penjual tetap memastikan kualitas bahan baku yang konsisten serta menjaga kualitas rasa burasa.

Tahun 2019 - 2021: harga naik pembuatan menurun

Harga: Pada tahun ini harga burasa menjadi naik hingga mencapai Rp.7.000 pada tahun 2019.

Tantangan: Pembuatan burasa disini yang mulai dari 20 liter perhari menurun menjadi 15 liter di karenakan kenaikan harga dan konsumen yang kurang.

Kekuatan: menyeimbangkan biaya produksi dengan harga jual karena adanya kenaikan harga bahan baku.

Tahun 2022 – 2023 Dan 2024 Penetapan Harga Premium

Harga: Kenaikan harga berlanjut hingga mencapai Rp.11.000 pada tahun 2023, dan akhirnya Rp.13.000 pada tahun 2024. Faktor yang menyebabkan kenaikan harga yaitu harga bahan baku yang sangat naik, biaya produksi yang meningkat serta penyesuaian harga sesuai nilai pasar

Tantangan: Menjaga kepercayaan pelanggan di tengah kenaikan harga yang berkelanjutan.

Kekuatan; meningkatkan kualitas layanan dan memperkuat posisi merek sebagai burasa berkualitas tinggi yang terpercaya cita rasa dan keunikan produk. Dan burasa pada tahun ini meningkat pembuatannya yang awal 15 liter perhari kini naik menjadi 30 hingga 40 liter perharinya.

Dalam penelitian ini menjelaskan bahwa penjualan burasa dapat menjadi peluang bertambahnya lapangan pekerjaan dan dapat memberdayakan karyawan dalam proses pembuatan dan pemasarannya. Sedangkan ancaman yang dapat dirasakan pada usaha ini yaitu ketika banyaknya hasil produksi daripada permintaan di pasar yang dapat mengakibatkan kerugian yang di rasakan oleh penjual.

Pemasaran burasa; penjualan ini tidak hanya dilakukan di satu tempat saja, tetapi di lakukan di beberapa tempat seperti di tawarkan kepada pedagang kaki lima, di jual secara online, pengambilan langsung di tempat produksi oleh pelanggan tetap, dan menjadi pemasok pada warung makan yang ada di kota palu.

Modal Awal	Rp. 300.000,00
Penghasilan Per-hari	Rp. 2.000.000,00
Keuntungan (penghasilan bersih)	Rp. 400.000,00
Pengeluaran	Rp. 1.600.000,00

Tabel 1.2 Penghasilan Penjualan Burasa

Modal awal pada tahun 2016 dalam penjualan burasa ini sebesar Rp. 300.000,00. Penghasilan per-hari mencapai sekitar Rp. 2.000.000,00. Keuntungan yang di dapatkan dalam penjualan ini mencapai Rp. 400.000,00 serta pengeluaran Rp. 1.600.000.00.

Peggi Lambing dan Charles L Kuehl (2000:9-20), mengemukakan keuntungan dan kerugian kewirausahaan sebagai berikut: Keuntungan kewirausahaan: Otonomi, Pengelolaan yang bebas dan tidak terikat mem- buat wirausaha menjadi seorang "boss" yang penuh kepuasan, Tantangan awal dan perasaan motif berprestasi, Tantangan awal atau motivasi yang tinggi merupakan hal yang menggembirakan. Peluang untuk mengembangkan konsep usaha yang dapat menghasilkan keuntungan sangat memotivasi wirausaha, Kontrol finansial. Bebas dalam mengelola keuangan, dan merasa sebagai kekayaan milik sendiri.

Secara umum, pengertian peluang usaha adalah sebuah kondisi yang dapat memberikan kesempatan untuk seseorang, terutama pemilik bisnis untuk bisa mencapai tujuannya. Menurut Thomas W. Zimmer peluang usaha adalah sebuah inovasi dan kegiatan kreatif yang diciptakan untuk mencapai sebuah pemecahan masalah dengan melihat kesempatan yang ada.

Menurut Richard Cantillon (1775), Kewirausahaan sebagai pekerjaan itu sendiri (wirausaha). Seorang pengusaha membeli barang saat ini pada harga tertentu dan menjualnya pada masa yang akan datang dengan harga tidak menentu. Jadi definisi ini lebih menekankan pada bagaimana seseorang beresiko atau ketidakpastian.

Menurut besar Kamus Besar Bahasa Indonesia, Usaha adalah kegiatan mengerahkan tenaga, pikiran, atau badan untuk mencapai suatu maksud; perbuatan, pekerjaan, prakarsa, ikhtiar, daya upaya untuk mencapai sesuatu. Usaha merupakan kegiatan di bidang perdagangan dengan mencari untung. a. Menurut Wasis dan Sugeng Yuli Irianto. Usaha adalah upaya manusia untuk melakukan sesuatu guna mencapai tujuan tertentu dan untuk memenuhi kehidupan sehari-hari. Usaha dalam sains adalah gaya yang diberikan oleh suatu benda sehingga bisa mengubah posisi benda tersebut. b. Menurut Nana Supriatna, Mamat Ruhimat, dan Kosim. Usaha adalah segala kegiatan yang dilakukan manusia dalam rangka mencapai tujuan tertentu.

Tantangan adalah hal atau objek yang menggugah tekad seseorang untuk meningkatkan kemampuan dalam mengatasi masalah. Dalam konteks ini, tantangan dapat dipahami sebagai suatu keadaan yang perlu diselesaikan, baik itu berupa kesulitan, hambatan, atau bahkan sebagai peluang untuk berkembang.

UMKM merupakan unit usaha produktif yang berdiri sendiri dan dapat ditemukan disebagian sektor ekonomi. UMKM dapat didefinisikan sebagai perusahaan yang dimiliki dan dioperasikan oleh individu atau kelompok kecil orang dengan tingkat aset dan omset tertentu. Untuk membangkitkan kembali kondisi pada UMKM khususnya dalam mendistribusikan barang, diperlukan solusi mitigasi dan pemulihan. Salah satu langkah yang dapat dilakukan adalah didorong cepat untuk melakukan inovasi dalam memasarkan produknya untuk bisa terus merespons kebutuhan pasar. Respon pasar yang cepat, akan mempermudah para pelaku UMKM untuk meningkatkan pendapatan sekaligus membantu pemulihan perekonomiannya. Karena itu, aspek pemasaran menjadi suatu hal yang diperlukan dan diperhatikan oleh para pelaku usaha agar tetap bisa survive.

Perspektif Rudjito, UMKM merupakan usaha kecil yang memiliki peran signifikan dalam membantu perekonomian Indonesia, UMKM dianggap sebagai faktor yang membantu perekonomian karena dapat menciptakan lapangan kerja baru dan juga meningkatkan devisa negara melalui pembayaran pajak oleh badan usaha UMKM.

Dr. Dindin Abdurrohman.M.Si (2021:9) dalam konteks pertumbuhannya, pada UU No. 20 Tahun 2008, UMKM dapat dikategorikan menjadi empat kategori yang berbeda, yaitu Dr.Dindin Abdurrohman.M.Si (2021:9) dalam konteks pertumbuhannya, pada UU No. 20 Tahun 2008, UMKM dapat dikategorikan menjadi empat kategori yang berbeda, yaitu:

- Livehood Activities atau kegiatan mencari nafkah disebut sebagai sektor informal, sebagai contoh pedagang dipasar
- Micro Eterprise, saat ini belum menunjukkan ciri-ciri kewirausahaan

- Small dynamic enterprise Kelompok UMKM yang dinamis dan kecil ini telah berhasil menerima pekerjaan subkontrak dan terlibat dalam kegiatan ekspor
- Fast moving enterprise, kelompok UMKM ini akan melakukan transformasi menjadi usaha besar.

Era industrialisasi menuntut manusia untuk memilih kemampuan profesional dalam bidangnya. Teknologi berkembang sangat pesat, sehingga ia mampu menggantikan tugas manusia dalam beberapa bidang. Oleh sebab itu, sangat banyak angkat kerja menjadi pengangguran, sebab ia tidak memiliki skill yang memadai. Salah satu upaya untuk menghadapi era industrialisasi adalah dengan berwirausaha.

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan mengenai analisis peluang dan tantangan studi pada usaha burasa di kelurahan tanamodindi, maka diambil kesimpulan usaha burasa memiliki potensi yang sangat menjanjikan di pasar tradisional kota palu. Dengan tingginya permintaan dan minat masyarakat terhadap burasa, usaha ini menawarkan peluang keuntungan yang menarik bagi pengusaha. Modal awal yang diperlukan relatif kecil, sehingga memungkinkan banyak orang untuk memulai usaha ini meskipun dengan keterbatasan finansial. Namun, tantangan seperti persaingan yang ketat dan kebutuhan untuk inovasi dalam produk dan pemasaran tetap ada. Dengan strategi yang tepat dan pemahaman yang baik tentang analisis usaha, peluang dari bisnis burasa bisa dimaksimalkan, menjadikannya sebagai pilihan usaha yang menguntungkan dan berkelanjutan dalam jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

- Siti Aminah, Ajeng Atma Kusima, Risti Kurnia, Hanif Kurniawan, Muhammad Sofwan, Muhammad Sholeh., *Forum Bisnis Dan Kewirausahaan Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis Universitas Multi Data Palembang* 14 (01): 98-105.
<https://jurnal.mdp.ac.id/index.php/forbiswira/article/download/7961/2071/>
- Umam, *Mengenal Pengertian Peluang Usaha, Strategi dan Ciri yang Tepat*, 31 agustus 2022. Available at: <https://idmetafora.com/news/read/1024/Mengenal-Pengertian-Peluang-Usaha-Strategi-Dan-Ciri-Yang-Tepat.html>
- Muhadjir Effendy, Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Kelima, *Aplikasi Luring resmi Badan Pengembangan Bahasa dan Perukuan, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia*, 2016.
- Weinata Sairin, *Identitas dan Ciri Khas Pendidikan di Indonesia antara Konseptual dan Operasional*, (Jakarta: Gunung Mulia, 2006), h. 35.
- Wasis, Sugeng Yuli Irianto, *Ilmu Pengetahuan Alam*, (Jakarta: PT. Gramedia, 2008), h. 172.
- Nana Supriatna, Mamat Ruhimat, Kosim, *IPS terpadu (Sosiologi, Geografi, Ekonomi, Sejarah)*, (Bandung: PT. Grafindo Media Pratama, 2006), h. 342.
- Soetarto, Doli Tua Mulia Raja Panjaitan, Yosefan Elgisma Tambunan., *Peran usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat*, *Jurnal Darma Agung*, 32 (1), 67-76. <https://dx.doi.org.10.46930/ojsuda.v32i1.4135>
- Rosyda, *Pengertian Kewirausahaan: Konsep, Tujuan, Sifat dan Jenis Wirausaha*. https://www.gramedia.com/literasi/pengertian-kewirausahaan/#google_vignette
- Dwi Ningrum, *Membangun Jiwa Usaha Kreatif dan Bermanfaat Bagi Masyarakat Melalui Penerapan Enterpreneurship*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Institut Ilmu Sosial dan

- Bisnis Sapada, Jurnal Kewirausahaan, 8 (4), 2338-2716, 4 Juni 2022.
<https://journal.stieamsir.ac.id/index.php/man/article/download/111/88/>
- Cindy, Jurnal Kewirausahaan, Jan 13, 2021.
<https://id.scribd.com/document/490567029/JURNAL-KEWIRAUSAHAAN>
- Wininatin Khatimah, *Peran Kewirausahaan dalam Memajukan Perekonomian Indonesia*, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (SITESIA) Surabaya, Jurnal Disrupsi Bisnis, 4 (3), 20 Mei 2021 (228-240). <http://openjournal.unpam.ac.id./index.php/DRB/index>
- Lucy Chairael, Lasti Yossi Hastini, Mellyna Eka Yan Fitri, *Evaluasi Pemahaman Tentang Kewirausahaan Studi Kasus Mahasiswa Universitas Dharma Andalas*, Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dharma Andalas, 25 (2), 2 Juli 2023.
<https://jurnal.unidha.ac.id/index.php/JEBD/article/download/1000/608/>
- Sri Sundari, Herwiek Diah Letari, *Pemasaran Digital dalam Kewirausahaan*, Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 1 (1) : 94-99, Tahun 2022. <https://wikuacitya.unwiku.ac.id/>
- Supriandi, Yana Priyana, *Faktor-Faktor yang Mendorong Kesuksesan Kewirausahaan Sosial dalam Menyelesaikan Masalah Lingkungan*, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Syariah Sukabumi, Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan West Science, 1 (4):280-291, Oktober 2023. <https://wnj.westscience.press.com/index.php/jekws>
- Dr. Kasmir, SE., M.M., (2011) Kewirausahaan (Edisi Revisi), 2006.0887 RAJ, *Perpustakaan Nasional: Katalog dalam Terbitan (KDT)* Kasmir.
- Sonny Sumarsono, (2010), Kewirausahaan, (Edisi Pertama)-Yogyakarta;Graha Ilmu, 218 hlm, 1 Jil.:23cm.
- Mudjiarto Aliaras Wahid, (2006), Membangun Karakter dan Kepribadian Kewirausahaan, Edisi Pertama-Yogyakarta ; Graha Ilmu, 2006 xxi+234 hlm, 1 Jil. :23cm.
- R.W. Suparyanto, S.E., M.M., (2016), Kewirausahaan (Konsep dan Realita pada Usaha Kecil), Edisi Revisi-ALFABETA, cv-Cetakan-Ketiga-Februari 2016.
- Riki Wanda Putra, M.Pd., Langan Driansyah Dwi Yatno S.E., M.M., M. Kurniawan, M.Pd.I., Buku Ajar Kewirausahaan, xii+231 hlm; 15,5x23cm-cetakan I-Juli 2024. Web: <https://mediapenerbitindonesia.com>
- Aris Slamet Widodo, Buku Ajar Kewirausahaan Enterpreneur Ageibusiness Start Your Own Business, Yogyakarta, Jaring Inspiratif, x + 70 hlm ; 15 cm x 21,5 cm, Cetakan Pertama, Juli 2012. Available at: <https://search.app/LhXTn1D9L6ahMqgP6>