

Proposal Usaha Daur Ulang Alamku

BAB 1: Pendahuluan

Latar Belakang

Sejak dulu hingga saat ini plastik menjadi salah satu masalah lingkungan yang sangat serius di Indonesia. Mengingat jumlah plastik setiap tahunnya terus meningkat dan menyebabkan pencemaran lingkungan serta menjadi pemicu terjadinya bencana alam.

Masalah tersebut pada akhirnya membuat kami berupaya untuk menguranginya dengan membuat usaha daur ulang Alamku dengan tujuan untuk mengurangi pencemaran lingkungan akibat limbah plastik dengan menjadikannya sebagai produk yang lebih berguna.

Untuk menjalankan usaha daur ulang ini, Alamku bekerjasama dengan para pengepul untuk mendapatkan botol plastik sebagai bahan utama pembuatan berbagai furniture multifungsi seperti meja, rak, dan berbagai jenis furniture lainnya.

Konsep Usaha

Usaha daur ulang Alamku dijalankan secara mandiri menggunakan peralatan daur ulang modern serta dibantu oleh tenaga kerja di usia produktif sehingga memudahkan proses pengolahan plastik.

Visi Misi

Visi : Menjadi pusat pengelolaan daur ulang plastik berkelanjutan yang berwawasan sebagai upaya untuk mengurangi pencemaran lingkungan.

Misi :

- Memberikan edukasi masyarakat terkait cara pengolahan limbah plastik menjadi furniture yang bernilai ekonomis.
- Mewujudkan kemandirian masyarakat melalui program pelatihan daur ulang kepada masyarakat sekitar.
- Meningkatkan kapasitas keterampilan kerja masyarakat dalam bidang perbaikan lingkungan melalui upaya daur ulang.

BAB 2: Analisa SWOT

Strength:

Seluruh produk yang dihasilkan oleh Alamku ramah lingkungan karena dibuat menggunakan limbah plastik.

Selain itu desain produk Alamku sangat bervariasi karena disesuaikan dengan kebutuhan konsumen. Harga yang ditetapkan untuk setiap produk Alamku juga sangat terjangkau sehingga dapat bersaing di pasaran luas.

Weakness:

Setiap plastik memiliki karakteristik yang berbeda sehingga memerlukan waktu cukup lama untuk memilah jenis plastik yang sesuai dengan kebutuhan furniture.

Opportunity:

Minat masyarakat terhadap produk yang murah masih sangat tinggi sehingga dengan harga yang terjangkau Alamku bisa lebih diterima oleh masyarakat. Selain itu adanya media sosial membuat proses pemasaran bisa berlangsung lebih mudah dan jangkauannya lebih luas.

Threat:

Adanya persaingan usaha yang menciptakan produk serupa dan menjualnya dengan harga yang lebih murah.

BAB 3: Rencana Usaha

Nama usaha:

Daur ulang "Alamku"

Produk yang dihasilkan:

Ada beberapa produk yang dihasilkan oleh Alamku diantaranya rak, meja lipat, celengan, karpet, aksesoris, tas, dan keranjang.

Rincian harga:

- | | |
|------------------------|--------------|
| 1 . Rak Bumbu | : Rp. 25.000 |
| 2. Rak Buku | : Rp. 35.000 |
| 3. Meja Lipat | : Rp. 50.000 |
| 4. Celengan | : Rp. 15.000 |
| 5. Karpet Ukuran 3x5 m | : Rp. 45.000 |
| 6. Aksesoris | : Rp. 10.000 |
| 7. Tas Jinjing | : Rp. 35.000 |
| 8. Keranjang Pakaian | : Rp. 30.000 |

Target market:

Target market dari usaha daur ulang Alamku adalah seluruh masyarakat Indonesia dari berbagai kalangan usia.

Strategi pemasaran:

Ada beberapa strategi pemasaran yang Alamku gunakan diantaranya adalah bekerjasama dengan toko perlengkapan di dekat lokasi produksi dan membuat akun jualan di marketplace Tokopedia dan Shopee.

Selain itu Alamku juga memaksimalkan media sosial untuk memperluas jangkauan pemasaran dengan rutin mengunggah foto produk dan update stok serta memakai jasa Google Ads, Facebook Ads, dan Instagram Ads.

Sistem usaha:

Usaha daur ulang Alamku melakukan pemasaran secara langsung kepada konsumen dengan sistem penjualan offline dan online. Untuk penjualan offline Alamku bekerjasama dengan pusat belanja perlengkapan sehingga konsumen bisa dengan mudah untuk menemukan produk kami.

Sedangkan untuk penjualan online kami membuka toko di Tokopedia dan Shopee untuk menjembatani proses pembelian sesuai dengan keinginan konsumen.

Sistem pembagian hasil:

Bagi anda yang berminat terhadap usaha daur ulang ini, kami membuka kerjasama dengan investasi sebesar 30% atau senilai Rp. 15.000.000 dimana keuntungannya akan kami berikan sesuai dengan hasil penjualan setiap bulannya.

BAB 4: Analisa Keuangan

1 . Modal

Kebutuhan Perlengkapan

Keterangan	Harga
Mesin Penggilingan Plastik	Rp. 5.500.000
Mesin Press Plastik	Rp. 4.000.000
Meja Produksi	Rp. 1.500.000
Komputer	Rp. 3.500.000
Printer	Rp. 1.250.000

Sewa Tempat

Keterangan	Harga
Biaya Sewa Tahunan	Rp. 18.000.000
Biaya Renovasi	Rp. 25.000.000

Gaji Karyawan

Keterangan	Harga
5 Karyawan Produksi	Rp. 15.000.000
Tenaga Administrasi	Rp. 3.500.000
Karyawan Pengemasan dan Distribusi	Rp. 2.500.000

Biaya Operasional

Keterangan	Harga
Belanja Bahan Baku Plastik	Rp. 5.000.000
Listik	Rp. 750.000
Air	Rp. 350.000
Internet	Rp. 300.000

Biaya Promosi

Keterangan	Harga
Facebook Ads	Rp. 250.000
Google Ads	Rp. 350.000
Instagram Ads	Rp. 300.000

2. Harga Pokok Produksi

Keterangan	HPP	Harga Jual	Keuntungan
Rak Bumbu	Rp. 15.000	Rp. 25.000	Rp. 10.000

Rak Buku	Rp. 20.000	Rp. 35.000	Rp. 15.000
Meja Lipat	Rp. 35.000	Rp. 50.000	Rp. 15.000
Celengan	Rp. 8.000	Rp. 15.000	Rp. 7.000
Karpet	Rp. 30.000	Rp. 45.000	Rp. 15.000
Aksesoris	Rp. 3.000	Rp. 10.000	Rp. 7.000
Tas Jinjing	Rp. 20.000	Rp. 35.000	Rp. 15.000
Keranjang Pakaian	Rp. 20.000	Rp. 35.000	Rp. 15.000

3. Perkiraan Keuntungan

Nama Produk	Target Penjualan Perhari	Keuntungan Kotor Per Hari
Rak Bumbu	20 buah	Rp. 200.000
Rak Buku	20 buah	Rp. 300.000
Meja Lipat	20 buah	Rp. 300.000
Celengan	30 buah	Rp. 210.000
Karpet	20 buah	Rp. 300.000
Aksesoris	30 buah	Rp. 210.000
Tas Jinjing	15 buah	Rp. 225.000
Keranjang Pakaian	15 buah	Rp. 225.000
Total	140 buah	Rp. 1.970.000

4. Estimasi Balik Modal

Keterangan	Total
Keuntungan Kotor Bulanan	Rp. 59.100.000
Biaya Operasional	Rp. 28.300.000
Keuntungan Bersih Bulanan	Rp. 30.800.000

BAB 5: Penutup

Potensi pengembangan usaha daur ulang Alamku sangat terbuka lebar di masa depan. Selain keuntungannya yang menjanjikan, melalui proses bisnis daur ulang usaha ini juga turut membantu mengurangi pencemaran lingkungan akibat limbah plastik yang sangat banyak.

Oleh karena itu guna mewujudkan hal ini, kami berharap agar anda mempertimbangkan proposal ini agar kerjasama ini bisa berjalan dengan baik dan bisa memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak.