**Proposal Usaha Fotocopy “Ceria”**

**BAB 1 : Pendahuluan**

**Latar Belakang**

Usaha fotocopy dan berjualan alat tulis memang terlihat cukup sederhana, namun jika diamati secara lebih dalam usaha ini memiliki potensi yang cukup menguntungkan, selama penggunaan kertas untuk kebutuhan belajar dan pekerjaan masih dibutuhkan.

Meskipun kegiatan saat ini kebanyakan dilakukan dengan memanfaatkan teknologi digital, namun faktanya keberadaan kertas dan fotocopy masih sangat dibutuhkan. Oleh sebab itu, mendirikan usaha fotocopy bukanlah hal yang sia-sia.

Untuk membuat usaha ini berkembang dengan pesat, maka kami juga telah merencanakan lokasi yang cukup strategis, yakni di sekitaran kampus, sekolah, dan perkantoran.

**Konsep Usaha**

Konsep usaha Fotocopy Ceria adalah dengan memberikan pelayanan fotocopy yang berkualitas dengan harga yang terjangkau bagi pelajar, mahasiswa, guru, dan karyawan.

**Visi Misi**

Sebagai komitmen kami dalam menjalankan usaha Fotocopy Ceria, maka kami juga telah membuat visi misi yang terbaik untuk usaha ini. Berikut adalah visi misinya.

**Visi**

Memberikan layanan jasa fotocopy dan menyediakan berbagai macam alat tulis dengan kualitas terbaik, terlengkap, dan harga yang terjangkau.

**Misi**

* Menjalankan usaha fotocopy dengan penuh komitmen, tanggung jawab, dan mengedepankan profesionalitas.
* Memastikan pelayanan yang kami berikan bisa memuaskan konsumen.
* Senantiasa jujur dalam menjalankan usaha ini.
* Selalu berinovasi dan berkreasi dalam menghadapi setiap perubahan.
* Perlahan tapi pasti menjadi tempat fotocopyan dengan pelayanan terbaik.

**BAB 2 : Analisa SWOT**

**Strength (Kekuatan) :**

Usaha fotocopy cukup mudah untuk dijalankan, karena tidak membutuhkan keahlian khusus. Usaha ini juga bisa bekerja sama dengan sekolah, universitas, maupun kantor. Bisa digabung dengan bisnis yang hampir sama, misalnya digabung dengan jualan alat tulis.

**Weakness (Kelemahan) :**

Membutuhkan modal yang cukup besar untuk pertama kali memulai usaha ini, lokasi yang digunakan juga tidak boleh sembarangan, mesin fotocopy membutuhkan perawatan yang cukup intensif, sehingga akan menambah biaya pengeluaran.

**Opportunity (Peluang) :**

Masih banyak yang membutuhkan jasa fotocopy, khususnya bagi para pelajar, mahasiswa, dan karyawan.

**Threat (Ancaman) :**

Penggunaan teknologi digital yang semakin masif bisa mengancam penggunaan kertas dan keberlanjutan bisnis fotocopy, persaingan bisnis yang semakin ketat.

**BAB 3 : Rencana Usaha**

**Nama Usaha yang Digunakan :**

Nama usaha yang kami gunakan adalah Fotocopy Ceria. Nama tersebut dipilih karena maknanya yang cukup bagus dan mudah untuk dihafal.

**Produk yang Dihasilkan :**

Produk yang kami hasilkan adalah berupa jasa fotocopy dan juga alat tulis kantor yang cukup lengkap.

**Harga yang Ditawarkan :**

* Jasa fotocopy : Rp 500 / lembar
* Pen : Rp 4.500
* Pensil : Rp 2.500
* Tipe x : Rp 6.000
* Penghapus : Rp 1.500
* Buku : Rp 6.000
* Penggaris : Rp 2.000

**Target Market :**

Untuk target market utama kami adalah pelajar SMP, SMA, guru, mahasiswa, dosen, dan pekerja kantor.

**Strategi Pemasaran :**

Untuk promosi offline menggunakan banner dan brosur yang disebar ke kantor, sekolah, dan universitas. Sedangkan promosi onlinenya dengan mengandalkan sosial media seperti Facebook< Instagram, dan Whatsapp.

**Sistem Usaha :**

Usaha ini kami jalankan dengan mendirikan toko di tempat yang strategi yang sebelumnya sudah kami tentukan lokasinya.

**Sistem Pembagian Hasil :**

Kami menawarkan kerja sama kepada Anda yang berminat untuk menjalankan bisnis fotocopy dan penjualan ATK. Untuk modal usahanya akan ditanggung bersama (50% - 50%). Modal yang dibutuhkan adalah kisaran Rp 60.000.000.

Untuk pembagian hasilnya akan dibagi menjadi 2 (50% - 50%). Hasil tersebut diperoleh dari laba bersih yang didapatkan setiap bulannya.

**BAB 4 : Analisa Keuangan**

**Modal yang Dibutuhkan :**

**Peralatan**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Etalase | Rp 3.000.000 |
| Kursi | Rp 300.000 |
| Meja | Rp 500.000 |
| Peralatan Tambahan | Rp 1.000.000 |

**Sewa Tempat**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Biaya Sewa Tempat | Rp 25.000.000 |
| Renovasi | Rp 5.000.000 |

**Bahan yang Dibutuhkan**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Mesin Fotocopy | Rp 22.000.000 |
| Kertas HVS | Rp 1.000.000 |
| ATK | Rp 2.000.000 |
| Lainnya | Rp 1.000.000 |

**Operasional Toko**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Listrik | Rp 200.000 |
| Peralatan kebersihan | Rp 60.000 |
| Air | Rp 45.000 |
| Lain-lain | Rp 500.000 |

**Promosi**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Banner | Rp 100.000 |
| Brosur | Rp 200.000 |

**Harga Pokok Produksi (HPP)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Produk** | **HPP** | **Harga Jual** | **Keuntungan** |
| Jasa Fotocopy | Rp 200 | Rp 500 | Rp 300 |
| Pen | Rp 2.000 | Rp 4.500 | Rp 2.500 |
| Pensil | Rp 1.500 | Rp 2.500 | Rp 1.000 |
| Tipe X | Rp 4.000 | Rp 6.000 | Rp 2.000 |
| Penghapus | Rp 1.000 | Rp 1.500 | Rp 500 |
| Buku | Rp 4.000 | Rp 6.000 | Rp 2.000 |
| Penggaris | Rp 1.000 | Rp 2.000 | Rp 1.000 |

**Perkiraan Keuntungan**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Produk** | **Target Penjualan Per Hari** | **Profit Kotor Per Hari** |
| Jasa Fotocopy | 3.000 lembar | Rp 900.000 |
| Pen | 10 | Rp 25.000 |
| Pensil | 20 | Rp 20.000 |
| Tipe X | 5 | Rp 10.000 |
| Penghapus | 5 | Rp 2.500 |
| Buku | 20 | Rp 40.000 |
| Penggaris | 5 | Rp 5.000 |
| **Total** | 3.075 Barang | Rp 1.002.500 |

**Estimasi Balik Modal**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Rincian Estimasi** |
| Profit Kotor Bulanan | Rp 30.075.000 |
| Biaya Operasional | Rp 12.000.000 |
| Profit Bersih Bulanan | Rp 18.075.000 |

**BAB 5 : Penutup**

Demikianlah proposal usaha ini kami buat, kami sangat berterima kasih kepada rekan-rekan yang sudah bersedia membantu menyelesaikan proposal usaha ini. Untuk menjalankan usaha ini kami sudah melakukan analisa dan pertimbangan yang cukup matang.

Dengan begitu, kami sangat menaruh harapan besar kepada Bapak/Ibu/Saudara yang sudah berkenan membaca proposal ini, agar bersedia untuk mempertimbangkan tawaran kerja sama yang kami ajukan dengan serius.