

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) :

Mebutuhkan 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.