**Proposal Usaha Hidroponik Hijau Lestari**

**BAB 1 : Pendahuluan**

**Latar Belakang**

Hidroponik dapat dipahami sebagai salah satu sistem pertanian modern yang memungkinkan untuk menanam sayuran dengan menggunakan media tanam air, atau bisa disebut sebagai sistem pertanian tanpa tanah.

Dengan adanya hidroponik, bertani bisa menjadi lebih mudah, efektif, dan efisien. Sebab pertanian hidroponik tidak memerlukan penggunaan lahan yang luas seperti pada sistem pertanian konvensional.

Tanaman yang dihasilkan pada sistem pertanian hidroponik juga memiliki nilai jual yang cukup tinggi. Hal tersebut disebabkan oleh kualitas tanaman yang baik, serta dinilai lebih higienis daripada tanaman yang ditanam secara konvensional.

Untuk membuat sistem pertanian hidroponik yang terpadu, biasanya juga dibutuhkan green house dan pipa paralon sebagai alat utama. Dengan begitu, hidroponik ini memiliki nilai efisiensi yang cukup baik terhadap penggunaan lahan pertanian.

Untuk menghasilkan nilai jual tanaman yang tinggi, tidak harus dengan jumlah yang banyak dan lahan yang luas, karena yang dinilai dari tanaman hidroponik adalah lebih menitikberatkan pada kualitas tanaman tersebut.

Maka tak heran jika harga jual tanaman hidroponik bisa jauh lebih tinggi daripada tanaman dengan sistem konvensional. Potensi pasar tanaman hidroponik juga masih terbuka lebar, apalagi di zaman ini masyarakat sudah sadar untuk memilih makanan yang sehat.

Melihat potensi yang begitu besar dan masih terlalu minim persaingan, yang kemudian membuat kami tertarik untuk mendirikan usaha “Hidroponik Hijau Lestari”. Dengan harapan bisa meraih keuntungan dan manfaat dari adanya usaha ini.

**Konsep Usaha**

Konsep usaha dari Hidroponik Hijau Lestari adalah dengan membuat green house modern yang di dalamnya terdapat banyak variasi sayuran segar. Nantinya pengunjung juga bisa datang ke green house untuk melihat sayuran, memetik, dan membeli langsung di lokasi.

**Visi Misi**

Dalam menjalankan usaha, tentu ada standar dan target yang ingin dicapai. Oleh sebab itu, untuk meningkatkan motivasi dan semangat dalam mencapai target yang diinginkan, kami juga membuat visi misi perusahaan sebagai berikut.

**Visi :**

Menjadi produsen sayuran hidroponik terbesar di Indonesia yang bisa menyediakan kebutuhan sayuran sehat dalam negeri, serta senantiasa menjamin mutu dan kualitas dari semua sayuran hidroponik yang kami produksi.

**Misi :**

* Memiliki green house yang banyak dan tersebar luas di berbagai wilayah di Indonesia untuk menunjang kegiatan produksi sayuran segar berkualitas.
* Peka terhadap kebutuhan pasar dan mencoba memenuhi sayuran segar berkualitas yang dibutuhkan oleh pasar.
* Menghasilkan sayuran segar berkualitas dengan mutu yang tinggi.
* Menjamin untuk melakukan pelayanan yang terbaik kepada semua pelanggan, serta memiliki sikap yang profesional dalam menjalankan usaha ini.
* Tidak hanya bertujuan untuk mendapatkan keuntungan yang besar, tetapi juga wajib memastikan bahwa konsumen juga diuntungkan dengan membeli sayuran di tempat ini.

**BAB 2 : Analisis SWOT**

**Strength (Kekuatan) :**

Produk yang kami hasilkan merupakan sayuran segar berkualitas yang sehat dan bebas pestisida, sayuran hidroponik memiliki nilai jual yang lebih tinggi dibandingkan dengan sayuran konvensional.

**Weakness (Kelemahan) :**

Banyak masyarakat yang belum mengenal dan memahami sayuran hidroponik, khususnya masyarakat dengan ekonomi menengah ke bawah. Modal awal yang dibutuhkan untuk mendirikan usaha hidroponik tergolong cukup tinggi.

Membutuhkan ketelitian ekstra untuk mengontrol nutrisi yang masuk ke dalam sayuran hidroponik, mengatur keseragaman pH yang membutuhkan keterampilan khusus.

**Opportunity (Peluang) :**

Pasar masih terbuka lebar, memiliki pasar tersendiri di restoran elit, supermarket, dan fresh mart. Banyak masyarakat yang memilih gaya hidup sehat dengan mengkonsumsi sayuran hidroponik.

**Threat (Ancaman) :**

Ancaman dari virus dan penyakit yang bisa menyebabkan gagal panen, perubahan strategi yang dilakukan oleh kompetitor bisa mengancam kelangsungan usaha ini. Tidak bisa memenuhi target dari mitra sehingga terkena penalti yang memberatkan.

**BAB 3 : Rencana Usaha**

**Nama Usaha yang Digunakan :**

Kami menggunakan nama “Hidroponik Hijau Lestari” untuk usaha ini. Nama yang dipilih tersebut memiliki makna yang sesuai dengan filosofis dari usaha yang dijalankan ini.

**Produk yang Dihasilkan :**

Dalam usaha hidroponik ini, kami menghasilkan beberapa produk sayuran segar yang sehat dan berkualitas. Sayuran tersebut antara lain adalah pakcoy, selada, bayam merah, kangkung, seledri, kale.

**Harga yang Ditawarkan :**

* Pakcoy : Rp 30.000 / kg
* Selada : Rp 45.000 / kg
* Bayam merah : Rp 40.000 / kg
* Kangkung : Rp 30.000 / kg
* Seledri : Rp 35.000 / kg
* Kale : Rp 60.000 / kg

**Target Market :**

Target market yang kami sasar adalah restoran elit yang membutuhkan suplai sayuran hidroponik berkualitas seperti pakcoy, selada, dan kangkung. Selain itu juga menyuplai ke supermarket dan hotel bintang 5 yang memiliki tamu dengan strata ekonomi kelas atas.

**Strategi Pemasaran :**

Kami menggunakan promosi secara online dan offline. Promosi online dilakukan melalui Facebook Ads dan Instagram Ads. Selain itu juga didukung dengan konten-konten menarik di sosial media tersebut dan juga di Tiktok dan Youtube.

Promosi secara offline dilakukan dengan cara menyebar brosur ke tempat-tempat yang sudah kami tentukan.

**Sistem Usaha :**

Usaha Hidroponik Hijau Lestari dijalankan secara offline dan online. Penjualan secara offline akan kami sediakan kantor yang berdekatan dengan lokasi green house, sehingga pembeli bisa langsung datang ke green house dan bisa memilih sayuran yang mereka inginkan.

Penjualan secara online tetap mengandalkan sosial media seperti Instagram, Facebook, Tiktok, dan Youtube. Selain itu juga menggunakan Shopee dan Tokopedia.

**Sistem Pembagian Hasil :**

Dengan banyaknya modal yang dibutuhkan untuk memulai usaha hidroponik ini, maka kami juga ingin mengajak rekan sekalian yang berkenan untuk membangun usaha hidroponik secara bersama-sama dengan modal patungan.

Untuk estimasi kebutuhan modalnya sendiri sekitar Rp 200.000.000. Total modal tersebut bisa dibagi menjadi 2 untuk ditanggung secara bersama. Untuk pembagian hasilnya akan dilakukan setiap bulan yang didapatkan dari laba bersih.

**BAB 4 : Analisa Keuangan**

**Modal yang Dibutuhkan :**

**Peralatan**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Peralatan Membuat Green House | Rp 30.000.000 |
| Pisau atau Cutter | Rp 50.000 |
| Aerator | Rp 1.000.000 |
| Gunting Rumput | Rp 80.000 |
| Wadah Plastik | Rp 400.000 |
| Peralatan Penunjang | Rp 1.000.000 |

**Sewa Lahan**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Biaya Sewa Tempat | Rp 5.000.000 |
| Renovasi Tempat | Rp 15.000.000 |

**Gaji Karyawan**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Biaya** |
| Karyawan Green House | Rp 5.000.000 |
| Customer Service | Rp 3.000.000 |

**Bahan**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Benih Pakcoy | Rp 300.000 |
| Benih Kangkung | Rp 300.000 |
| Benih Kale | Rp 500.000 |
| Benih Seledri | Rp 250.000 |
| Benih Selada  | Rp 300.000 |
| Benih Bayam Merah | Rp 250.000 |
| Netpot | Rp 2.000.000 |
| Rockwool Hidroponik | Rp 2.000.000 |
| Pupuk Organik Cair | Rp 500.000 |
| Plastik UV | Rp 5.000.000 |
| Nutrisi | Rp 1.000.000 |
| Pipa Paralon | Rp 10.000.000 |
| Bahan Penunjang Lainnya | Rp 2.000.000 |

**Operasional Green House**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Listrik | Rp 200.000 |
| Peralatan kebersihan | Rp 120.000 |
| Air | Rp 100.000 |
| Lain-lain | Rp 800.000 |

**Promosi**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| IG Ads | Rp 3.000.000 |
| Brosur | Rp 300.000 |
| FB Ads | Rp 6.000.000 |

**Harga Pokok Produksi (HPP)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Produk** | **HPP** | **Harga Jual** | **Keuntungan** |
| Pakcoy | Rp 15.000 | Rp 30.000 | Rp 15.000 |
| Kangkung | Rp 15.000 | Rp 30.000 | Rp 15.000 |
| Bayam Merah | Rp 15.000 | Rp 40.000 | Rp 25.000 |
| Selada | Rp 25.000 | Rp 45.000 | Rp 20.000 |
| Seledri | Rp 15.000 | Rp 35.000 | Rp 20.000 |
| Kale | Rp 30.000 | Rp 60.000 | Rp 30.000 |

**Perkiraan Keuntungan**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Produk** | **Target Penjualan Per Hari** | **Profit Kotor Per Hari** |
| Pakcoy | 25 Kg | Rp 375.000 |
| Kangkung | 30 Kg | Rp 450.000 |
| Bayam Merah | 30 Kg | Rp 750.000 |
| Selada | 30 Kg | Rp 600.000 |
| Seledri | 25 Kg | Rp 500.000 |
| Kale | 20 Kg | Rp 600.000 |
| **Total** | 160 Kg | Rp 3.275.000 |

**Estimasi Balik Modal**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Rincian Estimasi** |
| Profit Kotor Bulanan | Rp 98.250.000 |
| Biaya Operasional | Rp 35.000.000 |
| Profit Bersih Bulanan | Rp 63.250.000 |

**BAB 5 : Penutup**

Demikian proposal usaha ini kami buat, sesuai dengan apa yang sudah kami jelaskan pada uraian di atas, bahwa usaha hidroponik memiliki peluang yang besar. Namun juga tidak menutup kemungkinan jika usaha ini memiliki tingkat kesulitan yang ekstra.

Sebagai pelaku usaha, melihat peluang dan tantangan adalah hal yang biasa. Kondisi tersebut harusnya bisa menjadikan semangat untuk memanfaatkan peluang dan melalui semua tantangan dengan penuh optimis.

Dalam menjalankan usaha ini, kami tidak hanya mengejar profit semata, melainkan juga menebar manfaat dengan mengajak masyarakat mulai beralih dengan mengonsumsi sayuran segar yang sehat.

Kami juga mengharap kesediaan Anda untuk menerima tawaran yang kami ajukan, untuk bersama-sama mendirikan dan mengembangkan usaha ini hingga tercapainya tujuan bersama.