

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.

Mebutuhkan 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 mengonsumsi 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 menyebarkan 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 berharap kesediaan Anda untuk menerima tawaran yang kami ajukan, untuk bersama-sama mendirikan dan mengembangkan usaha ini hingga tercapainya tujuan bersama.