**Proposal Usaha Gamma Tote Bag**

**BAB 1: Pendahuluan**

**Latar Belakang**

Kebutuhan tas di Indonesia setiap harinya terus mengalami peningkatan. Tas kini tidak hanya berfungsi sebagai tempat menaruh berbagai macam perlengkapan, melainkan sudah menjadi bagian dari tren fashion semua kalangan baik laki-laki maupun perempuan.

Melihat banyaknya kebutuhan tas setiap harinya, kami membuat usaha tote bag Gamma untuk memenuhi kebutuhan tas masyarakat.

Kami memilih tote bag dibandingkan dengan jenis tas lainnya agar dapat digunakan oleh seluruh masyarakat baik laki-laki maupun perempuan.

Dengan berbekal kreativitas anak muda yang bekerja di tempat kami, kami bisa menyediakan berbagai macam pilihan desain abstrak yang bisa disesuaikan dengan selera masing-masing.

**Konsep Usaha**

Konsep usaha dari Gamma tote bag adalah menyediakan tas unisex dengan desain trendy yang bisa di custom sesuai selera masing-masing anak muda.

Produk tote bag ini dijual dengan harga yang terjangkau dan proses pemasarannya sepenuhnya online sehingga dapat dijangkau oleh seluruh masyarakat dari berbagai wilayah di Indonesia.

**Visi Misi**

**Visi :** Menjadi wadah untuk menyalurkan kreativitas dengan menyerap tenaga kerja muda sehingga dapat menghasilkan produk tote bag dengan desain unik dan berbeda pada setiap produknya.

**Misi :**

* Memenuhi kebutuhan masyarakat dengan memproduksi tote bag dengan kualitas terbaik serta harga yang terjangkau.
* Terus melakukan inovasi dengan melihat tren masyarakat yang berubah setiap tahunnya.
* Berkomitmen untuk mengembangkan sumber daya yang kreatif sehingga dapat memproduksi tas dengan maksimal.
* Selalu berupaya untuk meningkatkan  pelayanan bagi konsumen dengan menjawab seluruh pertanyaan serta mengirim pesanan tote bag secepatnya.

**BAB 2: Analisa SWOT**

**Strength:**

Kekuatan utama dari Gamma tote bag adalah kemudahan dalam memperoleh bahan baku. Selain itu Gamma juga memiliki SDM yang kreatif dan berusia produktif sehingga dapat memproduksi tote bag dengan cepat dan tepat.

Tidak hanya itu sistem pemasaran dari Gamma tote bag yang sepenuhnya online dengan harga yang terjangkau membuat tote bag ini bisa dimiliki oleh seluruh kalangan masyarakat dari berbagai daerah di Indonesia.

**Weakness:**

Minimnya inovasi produk sehingga produk yang Gamma hasilkan hanya berupa tote bag dengan beberapa pilihan desain. Selain itu proses pengiriman yang memakan waktu cukup lama khususnya di luar pulau Jawa membuat turunnya minat masyarakat terhadap produk Gamma.

**Opportunity:**

Tingginya minat anak muda terhadap produk-produk yang unik dengan harga yang terjangkau membuat produk-produk Gamma berpeluang untuk mengalami perkembangan di tahun-tahun selanjutnya.

**Threat:**

Adanya kompetitor yang meniru konsep serupa dan menawarkan harga tote bag dengan harga yang jauh lebih murah dan menggunakan sistem marketing yang lebih matang adalah ancaman terbesar dari usaha ini.

**BAB 3: Rencana Usaha**

**Nama usaha:**

Gamma Tote Bag

**Produk yang dihasilkan:**

Kami fokus untuk memproduksi tote bag dengan berbagai pilihan desain yang bisa disesuaikan dengan selera masing-masing orang.

**Rincian harga:**

Berikut ini rincian harga dari produk-produk Gamma Tote Bag:

1 . Gamma black base A (20 cm x 30 cm) : Rp. 35.000

2. Gamma white base A (20 cm x 30 cm) : Rp. 30.000

3. Gamma black base B (30 cm x 40 cm) : Rp. 55.000

4. Gamma black base B (30 cm x 40 cm) : Rp. 50.000

**Target market:**

Target market dari Gamma Tote Bag adalah seluruh masyarakat Indonesia yang berada di rentan usia 15-35 tahun tanpa minimal penghasilan tertentu.

**Strategi pemasaran:**

Strategi pemasaran dari Gamma tote bag adalah memanfaatkan media sosial dengan membuat konten-konten menarik setiap harinya.

Selain itu kami juga menggunakan jasa influencer daerah untuk memperkenalkan produk tote bag yang kami produksi. Kami juga memanfaatkan jasa Facebook ads, Instagram ads, serta Google ads untuk memperluas jangkauan pemasaran.

**Sistem usaha:**

Sistem usaha dari Gamma tote bag adalah pemasaran secara online dengan membuka toko di beberapa marketplace yaitu Shopee, Tokopedia, dan Lazada untuk memenuhi kebutuhan tote bag seluruh masyarakat di berbagai daerah.

**Sistem pembagian hasil:**

Permintaan konsumen yang terus mengalami peningkatan membuat kami harus menambah perlengkapan produksi yang lebih modern sehingga dapat mempercepat proses produksi.

Oleh karena itu kami membuka kesempatan bagi anda yang berminat terhadap usaha tote bag kami dengan investasi sebesar 25% atau senilai Rp. 25.000.000 dengan sistem pembagian hasil yang dihitung berdasarkan keuntungan bersih bulanan.

**BAB 4: Analisa Keuangan**

**1 . Modal**

**Kebutuhan Perlengkapan**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Mesin Jahit | Rp. 5.000.000 |
| Mesin Bordir | Rp. 2.500.000 |
| Mesin Obras | Rp. 3.000.000 |
| Set Benang, Resleting, dan Kancing | Rp. 1.500.000 |
| Meja Produksi | Rp. 2.000.000 |
| Plastik Kemasan | Rp. 500.000 |
| Mesin Sablon | Rp. 2.500.000 |
| Laptop | Rp. 3.000.000 |
| Printer Resi | Rp. 1.250.000 |

**Sewa Tempat**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Biaya Sewa Tahunan | Rp. 15.000.000 |
| Biaya Renovasi Tempat | Rp. 25.000.000 |

**Gaji Karyawan**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| 5 Penjahit | Rp. 12.500.000 |
| 3 Staf Packing | Rp. 6.000.000 |
| 5 Staf Bordir dan Sablon | Rp. 12.500.000 |
| 2 Admin Online | Rp. 5.500.000 |

**Biaya Operasional**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Belanja Bahan Bulanan | Rp. 10.000.000 |
| Listrik | Rp. 750.000 |
| Air | Rp. 250.000 |
| Internet | Rp. 350.000 |

**Biaya Promosi**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Harga** |
| Influencer | Rp. 1.500.000 |
| Facebook Ads | Rp. 300.000 |
| Instagram Ads | Rp. 300.000 |
| Google Ads | Rp. 300.000 |

**2. Harga Pokok Produksi**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Keterangan** | **HPP** | **Harga Jual** | **Keutungan** |
| Gamma Black A | Rp. 20.000 | Rp. 35.000 | Rp. 15.000 |
| Gamma White A | Rp. 15.000 | Rp. 30.000 | Rp. 15.000 |
| Gamma Black B | Rp. 30.000 | Rp. 55.000 | Rp. 25.000 |
| Gamma Black B | Rp. 25.000 | Rp. 50.000 | Rp. 25.000 |

**3. Perkiraan Keuntungan**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nama Produk | Target Penjualan Perhari | Keuntungan Kotor Per Hari |
| Gamma Black A | 50 pcs | Rp. 750.000 |
| Gamma White A | 50 pcs | Rp. 750.000 |
| Gamma Black B | 50 pcs | Rp. 1.250.000 |
| Gamma Black B | 50 pcs | Rp. 1.250.000 |
| **Total** | **200 pcs** | **Rp. 4.000.000** |

**4. Estimasi Balik Modal**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Total** |
| Keuntungan Kotor Bulanan | Rp. 120.000.000 |
| Biaya Operasional Bulanan | Rp. 50.250.000 |
| Keuntungan Bersih Bulanan | Rp. 69.750.000 |

**BAB 5: Penutup**

Gamma tote bag menjadi peluang usaha yang sangat menjanjikan di masa depan, mengingat minat dari anak muda terhadap produk-produk  Gamma terus mengalami peningkatan setiap harinya.

Maka dari itu kami berharap agar kerjasama ini bisa terjalin dengan baik sehingga bisa memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak