

**RENA RECYCLING PROJECT : REBRANDING PRODUK
KERAJINAN DAUR ULANG SAMPAH PLASTIK (BIDANG
PRODUKSI)**

**Diajukan untuk memenuhi sebagai persyaratan guna memperoleh gelar
sarjana ekonomi islam dari program studi ekonomi islam**



Oleh:

Rendik Alviansyah

18423178

ACC Munaqasyah 23/02/2023

Fitri Eka A.

PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM

JURUSAN STUDI ISLAM

FAKULTAS ILMU AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

YOGYAKARTA

2023

ACC Revisi Munaqasyah 24/03/2023

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Rendik Alviansyah
NIM : 18423178
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul Skripsi : **RENA *Recycling Project* : *Rebranding* Produk
Kerajinan Daur Ulang Sampah Plastik (Bidang
Produksi)**

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan tugas akhir perintisan bisnis ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya. Apabila ternyata di kemudian hari penulisan tugas akhir perintisan bisnis ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib yang berlaku di Universitas Islam Indonesia.

Demikian, pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tidak dipaksakan.

Yogyakarta, 20 Februari 2023



Rendik Alviansyah

NOTA DINAS

Yogyakarta, 20 Februari 2023

29 Rajab 1444 H

Hal : Tugas Akhir Perintisan Bisnis

Kepada : Yth. Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam
Universitas Islam Indonesia
D.I Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Berdasarkan penunjukkan Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia dengan surat nomor : 1159/Dek/60/DAATI/FIAI/IX/2022 tanggal 26 September 2022 M, 30 Safar 1444 H atas tugas kami sebagai pembimbing skripsi saudara:

Nama : Rendik Alviansyah
NIM : 18423178
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul Skripsi : **RENA Recycling Project : Rebranding Produk Kerajinan Daur Ulang Sampah Plastik (Bidang Produksi)**

Setelah kami teliti adakah perbaikan seperlunya, akhirnya kami berketetapan bahwa Tugas Akhir Perintisan Bisnis saudara tersebut di atas memenuhi syarat untuk diajukan sidang munaqasah Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia. Demikian, semoga dalam waktu dekat bisa dikumpulkan dan bersama ini kami kirimkan 4 (empat) eksemplar Tugas Akhir Perintisan Bisnis yang dimaksud.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Dosen Pembimbing



Fitri Eka Aliyanti, S.H.I., M.A.

REKOMENDASI PEMBIMBING

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Rendik Alviansyah
NIM : 18423178
Program Studi : Ekonomi Islam
Fakultas : Ilmu Agama Islam
Judul Skripsi : **RENA *Recycling Project* : *Rebranding* Produk
Kerajinan Daur Ulang Sampah Plastik (Bidang
Produksi)**

Menyatakan bahwa, berdasarkan proses dan hasil bimbingan selama ini, serta dilakukan perbaikan, maka yang bersangkutan dapat mendaftarkan diri untuk mengikuti munaqasah Tugas Akhir Perintisan Bisnis pada Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

Dosen Pembimbing



Fitri Eka Aliyanti, S.H.I., M.A..



FAKULTAS
ILMU AGAMA ISLAM

Gedung K.H. Wahid Hasyim
Kampus Terpadu Universitas Islam Indonesia
Jl. Kaliurang km 14,5 Yogyakarta 55584
T. (0274) 898444 ext. 4511
F. (0274) 898463
E. fiiai@uii.ac.id
W. fiiai.uui.ac.id

PENGESAHAN

Tugas Akhir ini telah diujikan dalam Sidang Munaqasah Program Sarjana Strata Satu (S1) Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Program Studi Ekonomi Islam yang dilaksanakan pada:

Hari : Kamis
Tanggal : 16 Maret 2023
Judul Tugas Akhir : RENA Recycling Project : Rebranding Produk Kerajinan Daur Ulang Sampah Plastik (Bidang Produksi)
Disusun oleh : RENDIK ALVIANSYAH
Nomor Mahasiswa : 18423178

Sehingga dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) Ekonomi Islam pada Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

TIM PENGUJI:

Ketua : Muhammad Adi Wicaksono, SE, M.E.I (.....
Penguji I : Fajar Fandi Atmaja, Lc., M.S.I. (.....
Penguji II : Martini Dwi Pusparini, S.H.I., M.S.I. (.....
Pembimbing : Fitri Eka Aliyanti, SHI., MA (.....



HALAMAN PERSEMBAHAN

Segala Puji serta Syukur kepada Allah SWT, Tuhan Pemilik alam semesta yang telah melimpahkan rahmat-Nya sehingga kita dapat menikmati berbagai macam kenikmatan yang ada di sekeliling kita. Sholawat serta salam selalu tercurahkan kepada Rasulullah Muhammad SAW atas segala suri tauladan yang diberikan kepada kita agar menjadi bekal mencapai kebahagiaan dunia serta akhirat kelak. Semoga kita selalu Allah berikan kekuatan dalam menjalankan ketaatan untuk senantiasa berjalan pada jalanNya.

Penulis menyelesaikan tugas akhir ini merupakan salah satu kebikan dari kebaikan-kebaikan yang di tanamkan oleh orang tua penulis agar menjadi anak yang bermanfaat bagi orang lain. Maka dari itu ucapan terimakasih yang tak terhingga penulis ungkapkan kepada Ibu Wiwik Sugiyanti dan Bapak Suratno (almarhum) selaku orang tua penulis yang telah memberikan pendidikan luar biasa ini, semoga semua pengorbanan yang beliau berikan menjadi ladang pahala yang selalu memberikan hasil terbaik untuk dunia dan akhirat nantinya

Terimakasih banyak penulis ucapkan kepada seluruh dosen di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia terkhusus kepada dosen Program Studi Ekonomi Islam yang telah membimbing penulis dari awal masa perkuliahan hingga saat ini. Tak lupa pula, penulis ucapkan terimakasih kepada Ibu Fitri Eka Aliyanti, S.H.I., M.A. selaku dosen pembimbing penulis selama ini yang sudah membantu dan memberikan masukan serta usulan terhadap penulisan Tugas Akhir Perintisan Bisnis hingga akhir sidang saat ini. Semoga penulis bisa mengamalkan ilmu yang telah diberikan oleh Bapak/Ibu dosen dan nantinya menjadi suatu keberkahan yang mengalir kepada Bapak/Ibu semua.

Terimakasih kepada sahabat - sahabat penulis, tim *support* dan teman kelompok yaitu Eko Prasetyo, Naufal Fikri dan Asmira Dewi Safitri yang selama ini telah berjuang bersama - sama sehingga penulis bisa menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini. Terimakasih untuk diri penulis sendiri yang telah berjuang sejauh ini dan berusaha melakukan yang terbaik demi orang - orang yang penulis sayangi dan menyayangi penulis.

MOTTO

“Sebaik-baik Manusia adalah yang paling bermanfaat bagi manusia lainnya”.

(HR. Ahmad, ath-Thabrani, ad-Daruqutni. Hadits ini dihasankan oleh al-Albani di dalam Shahihul Jami’ no:3289)



ABSTRAK

RENA Recycling Project : Rebranding Produk Kerajinan Daur Ulang Sampah Plastik (Bidang Produksi)

Rendik Alviansyah

18423178

Sampah plastik menjadi momok mengerikan bagi lingkungan. Pasalnya setiap hari masyarakat memproduksi sampah plastik yang sangatlah banyak, terebih sampah plastik memerlukan puluhan bahkan ratusan tahun lamanya agar bisa terurai. Perlunya kesadaran masyarakat akan bahaya pencemaran sampah plastik bagi kebersihan lingkungan amatlah perlu ditimbulkan. Hal ini menjadi dasar pertimbangan penulis dan tim untuk memulai perintisan bisnis dengan mengusung tema *RENA Recycling Project: Rebranding Produk Daur Ulang Sampah Plastik* yang dimulai pada September 2022 hingga februari 2023 dengan sistem B2B. Penulis sendiri memegang bidang produksi dengan tugas membuat keputusan mengenai produk yang akan di jual, membuat jadwal pengadaan produk, melakukan manajemen stok, melakukan *quality control*, pendistribusian produk serta berkoordinasi dengan bidang keuangan dan produsen. Dengan tugas itu penulis sudah melaksanakan semaksimal mungkin yaitu dengan membuat 2 kali keputusan, 4 kali pengadaan produk beserta *quality control*, 3 kali pendistribusian dan 4 kali berkoordinasi bersama seluruh bidang serta produsen. Permasalahan yang penulis jumpai selama perintisan bisnis ini ialah riset produsen, koordinasi antar individu dan inovasi produk. Dengan adanya perintisan bisnis ini penulis berharap sebagai wadah untuk mempraktikkan teori yang ada dengan kehidupan nyata, dan penulis harapkan akan hadir pebisnis yang menjunjung nilai islam dari perintisan bisnis ini.

Kata Kunci: Perintisan bisnis; Daur Ulang Sampah; rebranding; produksi

ABSTRACT
RENA *Recycling Project* : *Rebranding* Produk Kerajinan Daur Ulang
Sampah Plastik (Bidang Produksi)
Rendik Alviansyah
18423178

Plastic waste is a terrible scourge for the environment. The reason is that every day people produce a lot of plastic waste, especially plastic waste that requires tens or even hundreds of years for it to decompose. The need for public awareness of the dangers of plastic waste pollution for environmental hygiene really needs to be raised. This became the basis for the authors and team's considerations in starting a business with the theme RENA Recycling Project: Rebranding of Plastic Waste Recycling Products which began in September 2022 to February 2023 with a B2B system. The author himself is in charge of the production sector with the task of making decisions regarding the products to be sold, making product procurement schedules, carrying out stock management, conducting quality control, product distribution and coordinating with the finance and producer sectors. With that task the author has carried out as much as possible, namely by making 2 decisions, 4 times procuring products along with quality control, 3 times distribution and 4 times coordinating with all midwives and producers. The problems that the writer encountered during the start of this business were producer research, coordination between individuals and product innovation. With this business start-up, the authors hope that it will be a forum for cooling existing theories into real life, and the authors hope that there will be businessmen who uphold Islamic values from starting this business.

Keywords: Business Start-up; Recycle; rebranding; production

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahmatullah Wabarakatuh

Alhamdulillah, segala puji dan syukur kehadirat Allah SWT, atas limpahan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga mampu menyelesaikan Tugas Akhir Perintisan Bisnis ini dengan judul *RENA Recycling Project: Rebranding Produk Kerajinan Daur Ulang Sampah Plastik* penuh kelancaran. Sholawat beserta salam senantiasa tercurahkan kepada Baginda Rasulullah SAW sebagai suri tauladan penulis untuk terus beristiqomah dalam kebikan,

Penulis mengetahui bahwa banyak pihak yang memberikan dukungan dan bantuan selama penulis mengerjakan tugas akhir perintisan bisnis ini. Terutama penulis berterima kasih sebesar-besarnya kepada kedua orang tua penulis Bapak Suratno (Almarhum) dan Ibu Wiwik Sugiyanti atas segala doa, dukungan dan kasih sayang yang tidak terhingga sampai detik ini, sehingga menjadi sumber semangat penulis dalam menyelesaikan karya tulis ini.

Penghargaan dan terima kasih juga penulis berikan kepada:

1. Bapak Prof Fathul Wahid, ST., M.Sc., Ph.D, selaku rektor Universitas Islam Indonesia Beserta seluruh jajarannya dan rektor - rektor sebelumnya yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk menuntut ilmu menjadi mahasiswa di Universitas Islam Indonesia.
2. Bapak Dr. Drs. Asmuni, MA., beserta jajarannya selaku Dekan Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
3. Ibu Dr. Anton Priyo Nugroho, S.E., M.M. selaku Ketua Jurusan Ilmu Agama Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.
4. Bapak Rheyza Virgiawan, Lc., ME., selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia
5. Ibu Fitri Eka Aliyanti, S.H.I., M.A., selaku Sekretaris Prodi Ekonomi Islam sekaligus Dosen Pembimbing Tugas Akhir Perintisan Bisnis penulis yang telah memberikan dukungan, arahan, masukkan, dan bimbingan dengan penuh kesabaran kepada penulis dalam menunaikan

kewajiban mahasiswa di Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia.

6. Segenap Dosen serta staf Program Studi Ekonomi Islam yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat dan juga memberikan pelayanan kepada mahasiswa Prodi Ekonomi Islam.
7. Kedua Orang Tua yang selalu memberikan dukungan dan doa yang selalu dipanjatkan serta motivasi untuk kelancaran penyusunan Tugas akhir Perintisan Bisnis ini.
8. Teman kelompok Eko Prassty, Naufal Fikri dan Asmira Dewi Safitri yang telah bekerjasama menyelesaikan Perintisan Bisnis ini dengan tepat waktu. Mereka juga membantu penulis memberikan informasi terkait program kerja yang sedang penulis jalani.
9. Serta teman-teman lainnya yang tak bisa penulis sebutkan satu persatu, mereka telah membantu serta memberikan berbagai macam informasi yang penulis butuhkan dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

Dengan kerendahan hati, penulis memohon kepada seluruh pihak atas segala kesalahan dan hal-hal yang kurang berkenan di hati, semua itu tak luput dari kelalaian dan kekhilafan dari penulis sendiri. Maka dari itu, penulis sangat menerima kritik dan saran yang bersifat membangun guna kebermanfaatan bagi penulis. Semoga Laporan Tugas Akhir Perintisan Bisnis dapat berguna dan menambah pengetahuan bagi para pembacanya.

Wassalamualaikum Warahmatullah Wabarakatuh

Yogyakarta, 20 Februari 2023



Rendik Alviansyah

DAFTAR ISI

NOTA DINAS	ii
REKOMENDASI PEMBIMBING	iii
LEMBAR PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
MOTTO	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Capaian Target	7
C. Sistematika Penulisan	7
BAB II	9
PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS	9
A. Profil Bisnis	9
B. Pelaksanaan Bisnis	14
1. Membuat keputusan mengenai produk yang akan di jual	14
2. Membuat jadwal pengadaan produk.	19
3. Melakukan manajemen stok	20
4. Melakukan <i>quality control</i>	20
5. Pendistribusian produk	20
6. Berkoordinasi dengan bidang pemasaran	22
7. Berkoordinasi dengan bidang keuangan	22
8. Berkoordinasi dengan <i>supplayer</i>	22
BAB III	24
IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH	24
A. Identifikasi Masalah	24
B. Tinjauan Teoritis	25
C. Pemecahan Masalah Produksi	27
BAB IV	29
Kesimpulan dan Saran	29
A. Kesimpulan	29
B. Saran	30
DAFTAR PUSTAKA	31
LAMPIRAN	32
RIWAYAT HIDUP	35

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Deskripsi Tugas.....	11
Tabel 2. 2 Deskripsi Pencapaian Target.....	12
Tabel 2. 3 Deskripsi Pengadaan Produk.....	19
Tabel 3. 1 Tinjauan Teori.....	26



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Hasil Survei Google Form.....	5
Gambar 2. 1 Logo RENA Recycling Project	10
Gambar 2. 2 Bagan Struktur Bisnis RENA Recycling Project	13
Gambar 2. 3 Produk Pouch, laundry bag dan Tas Belanja.....	15
Gambar 2. 4 Produk Coin Purse	16
Gambar 2. 5 Produk Pencil Case	16
Gambar 2. 6 Produk Classic Wallet	17
Gambar 2. 7 Produk Wallet Double Pocket	17
Gambar 2. 8 Produk Handphone Case	18
Gambar 2. 9 Proses Pemasangan Label RENA PROJECT	19
Gambar 2. 10 Foto Paket dan Proses Pegantaran ke Kurir Terdekat	21

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sampah merupakan salah satu permasalahan kompleks yang selalu dihadapi oleh baik negara-negara berkembang maupun negara-negara maju di dunia. Permasalahan yang diakibatkan oleh sampah merupakan masalah yang umum dan telah menjadi fenomena universal diberbagai negara di dunia. (Masruroh, 2021). Permasalahan sampah merupakan masalah yang tidak akan habis, karena selama masih hidup akan tetap selalu memproduksi sampah. Seperti yang diketahui bahwa produksi sampah selalu berbanding lurus dengan bertambahnya jumlah penduduk. Semakin bertambah banyak jumlah penduduk, semakin tinggi juga akan sampah yang diproduksi (Aminudin, 2019).

Hampir semua aktivitas perdagangan tidak dapat lepas dari sampah plastik, mulai dari pedagang kecil sampai pedagang besar dengan menggunakan plastik sebagai pembungkus aneka belanjaan. Sampah plastik menjadi masalah ketika selesai digunakan. Sifat plastik yang praktis, ringan, awet dan berharga murah akan dengan mudahnya dibuang ketika sudah tidak dibutuhkan lagi. Sampah plastik diperkirakan membutuhkan waktu ratusan tahun untuk dapat terurai sehingga sampah plastik terus menumpuk mencemari tanah, saluran air, sungai dan laut. Sampah plastik yang menumpuk dapat mengganggu dan mematikan organisme air sehingga menghalangi proses fotosintesis tumbuhan air yang menghasilkan oksigen untuk kehidupan air. Seiring terjadinya pemanasan global yang meningkatkan kesadaran manusia terhadap kebersihan lingkungan maupun kelangsungan kehidupan masa depan di bumi dimana upaya penanggulangan pencemaran akibat sampah plastik.

Penyumbang sampah plastik terbanyak berasal dari sampah rumah tangga. Hal tersebut dikarenakan masih minimnya kesadaran masyarakat dalam menjaga lingkungan dan adanya sikap meremehkan dampak dari sampah itu sendiri. Penumpukan sampah plastik yang berasal dari rumah

tangga disebabkan oleh banyaknya jumlah anggota dalam rumah tangga, serta pendapatan yang didapatkan oleh masing-masing anggota dalam rumah tangga tersebut (Retno Dwi Astuti, 2018).

Kemudian, apabila dalam skala besar maka volume penyumbang sampah plastik akan semakin bertambah seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk seperti halnya di kota Yogyakarta. Menurut data Dinas Lingkungan Hidup (DLH) kota Yogyakarta, volume sampah plastik meningkat setiap tahunnya rata-rata sebesar 11,53% per tahun. Kemudian, menurut Dinas Lingkungan Hidup (DLH) Yogyakarta, setiap harinya kota Yogyakarta menghasilkan 300 ton sampah namun hanya 270 ton yang bisa di bawa ke Tempat Pembuangan Sampah (TPS).

Meningkatnya permasalahan sampah plastik di kota Yogyakarta apabila tidak tertangani akan menimbulkan dampak negatif terhadap lingkungan. Permasalahan sampah plastik di kota Yogyakarta berusaha diatasi dengan adanya Bank Sampah di beberapa kelurahan. Kegiatan pengelolaan sampah plastik pada Bank Sampah seperti *Reduce*, *Reuse* dan *Recycle* atau yang dikenal dengan 3R perlu dilakukan melalui, usaha cerdas, efisien dan terprogram (Kementerian Lingkungan Hidup, 2021). Dengan adanya kegiatan seperti diatas diharapkan dapat mengurangi dampak negatif yang disebabkan oleh sampah plastik.

Seperti yang kita ketahui bahwa sampah plastik adalah salah satu sumber emisi gas rumah kaca yang sangat berpengaruh terhadap perubahan iklim, selain itu juga menyebabkan pencemaran air, tanah dan udara. Kondisi ini juga masih diperparah dengan banyaknya orang atau masyarakat yang masih belum sadar akan bahayanya dampak dari sampah plastik bila dibiarkan. Padahal sampah plastik jelas bukan persoalan yang biasa (Eka Nada Shofa Alkhajar, 2020).

Permasalahan sampah sudah menunjukkan tingkat kompleksitas yang semakin tinggi di berbagai wilayah. Kemudian, bercampurnya sampah kemasan dengan sampah organik mengakibatkan pemulung tidak mau untuk mengambilm karena tidak laku di jual ke industri-industri daur ulang.

Namun saat ini, sudah banyak bermunculan komunitas-komunitas di masyarakat yang memanfaatkan sampah kemasan menjadi produk-produk bernilai jual dan dapat menjadi sebuah peluang usaha (Nadia Asandimitra Haryono., 2018). Produk daur ulang sampah plastik merupakan salah satu upaya untuk mengurangi dampak negatif dari sampah plastik seperti untuk mencegah pencemaran tanah, air bahkan udara serta untuk mengurangi peningkatan emisi gas rumah kaca.

Alasan yang melatar belakangi penulis memutuskan untuk menjual produk daur ulang sampah plastik adalah banyaknya sampah plastik yang setiap hari diproduksi oleh masyarakat dan menjadi permasalahan utama bagi pemerintah, kemudian karena produk daur ulang sampah plastik itu unik dan masih jarang digunakan oleh masyarakat sekitar, terlebih juga agar masyarakat sadar untuk lebih memperhatikan produk-produk yang aman memiliki dampak positif bagi lingkungan. Kerjasama dengan mitra sentra penghasil sampah plastik merupakan kerjasama yang harus dibangun dalam jangka panjang (Heri Susanto, 2017).

Kemudian, penulis dan tim menjalankan bisnis dengan sistem *rebranding* produk. Sistem ini dipilih karena penulis dan tim mempunyai cita-cita memiliki *brand* produk tertentu nantinya, sehingga momen perintisan bisnis ini merupakan waktu yang tepat bagi penulis dan tim untuk belajar sebanyak mungkin mengenai sistem *branding* serta belajar untuk menjalin hubungan baik bersama mitra bisnis.

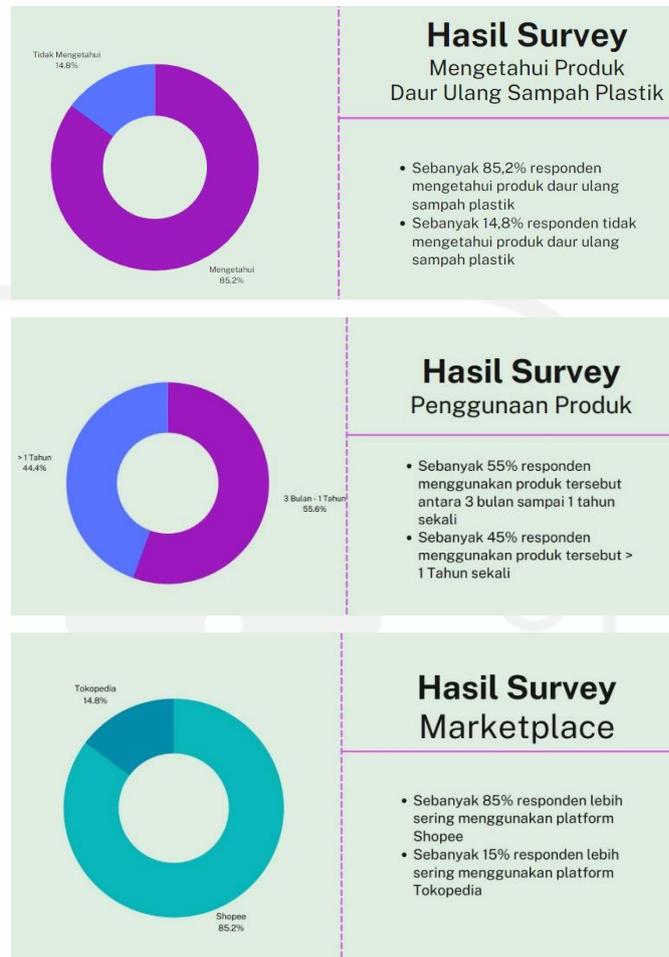
Dengan menggunakan sistem *rebranding* ini tentu penulis dan tim bekerja sama dengan Project B Indonesia yang berada di daerah condongcatur sebagai produsen utama produk daur ulang sampah ini. Sebelum menetapkan produsen utama tersebut penulis dan tim telah meninjau langsung maupun melalui media online terhadap 3 tempat produksi daur ulang sampah yaitu Workshop Butik Daur Ulang, Rumah Daur Ulang dan Project B Indonesia. Kemudian penulis dan tim memutuskan untuk memilih Project B sebagai produsen utama karena

memiliki produk yang sesuai dengan keinginan kami, memiliki tim produksi yang dapat diandalkan dan jarak yang tidak begitu jauh

Tujuan bisnis ini juga untuk mengkampanyekan penggunaan produk berbasis *Go Green* dalam aktivitas sehari-hari yang dapat digunakan berulang-ulang sehingga mengurangi penggunaan sampah plastik. Dengan daur ulang sampah plastik merupakan salah satu upaya yang paling realistis dilakukan. Kemasan plastik dapat dimanfaatkan untuk pembuatan berbagai barang sesuai dengan kebutuhan.

Sebelum melakukan perintisan bisnis, penulis juga telah melakukan riset pasar melalui penyebaran *link* Google *Form*. Pada riset ini, kami telah melakukan riset melalui Google *Form* terkait wawasan tentang produk daur ulang sampah dan kebiasaan responden (18-40 tahun) dalam berbelanja. Dari hasil riset pasar melalui penyebaran *link* Google *Form*, diperoleh hasil sebagai berikut:

1. Sebanyak 85,2% responden mengetahui produk daur ulang sampah plastik.
2. Sebanyak 14,8% responden tidak mengetahui produk daur ulang sampah plastik.
3. Sebanyak 85% responden lebih menggunakan platform Shopee untuk berbelanja *online*.
4. Sebanyak 15% responden lebih menggunakan platform Tokopedia untuk berbelanja *online*.
5. Sebanyak 55% responden menggunakan produk yang kami tawarkan seperti dompet, tas belanja, dan *pouch* 3 bulan sampai 1 tahun sekali.
6. Sebanyak 45% responden menggunakan produk yang kami tawarkan seperti dompet, tas belanja, dan *pouch* lebih dari 1 tahun sekali.



Gambar 1. 1 Hasil Survei Google Form

Setelah melakukan riset pasar melalui *Google Form*, penulis memiliki ide untuk membuat gagasan berupa *rebranding* produk daur ulang sampah plastik. Hal ini dikarenakan, produk yang penulis gunakan telah memiliki penilaian yang sangat baik dari segi kualitas oleh konsumen..

Kemudian, awalnya kami telah melakukan riset pasar secara daring (*online*) dengan menggunakan *Google Form* yang dinilai masih kurang menjangkau target pasar, sehingga kami juga melakukan riset pasar secara luring (*offline*) dengan pendekatan wawancara langsung terkait produk daur ulang sampah plastik.

Dari hasil riset pasar melalui pendekatan wawancara langsung terkait produk daur ulang sampah plastik, diperoleh hasil sebagai berikut:

- a. Produk yang kami tawarkan lebih menjangkau pasar ibu-ibu (perempuan) dibandingkan dengan bapak-bapak (laki-laki).
- b. Responden menilai dari segi harga produk daur ulang sampah plastik itu relatif mahal.
- c. Responden lebih memilih produk daur ulang sampah plastik yang tidak menampilkan merek produk tertentu.

Ada beberapa bidang yang mendukung perintisan bisnis daur ulang sampah plastik ini yaitu bidang produksi, bidang pemasaran, dan bidang keuangan. Dari bidang produksi, bisnis daur ulang sampah plastik termasuk bisnis yang cukup sederhana karena posisi bisnis ini adalah sebagai *reseller* yang dimana bidang produksi hanya perlu *order* dari *Project B* Indonesia yang sebagai produsen produk daur ulang sampah plastik yang sudah jadi kemudian melakukan *rebranding* dengan menambahkan aksesoris berupa label akrilik dengan nama “RENA PROJECT”.

Aktivitas bidang produksi mencakup segala kegiatan yang berkaitan mengenai pengambilan keputusan tentang produk yang akan di pasarkan, membuat jadwal pengadaan produk, melakukan manajemen stok, *quality control* pada setiap produk, mendistribusikan produk serta berkoordinasi dengan suplayer agar terjalin hubungan yang baik. Semua kegiatan produksi tercantum pada capaian target yang dilaksanakan selama 4 bulan lamanya. Tentu bidang produksi menentukan capaian target tersebut dengan mempertimbangkan produk terjual yang dipasarkan oleh bidang pemasaran

Bidang kedua yaitu bidang pemasaran yang mana program kerja yang dilaksanakan pada bidang ini juga tidak kalah penting dari bidang produksi. Bidang pemasaran harus melakukan survei pasar, pengenalan brand via media sosial dan mulut ke mulut (*Word of Mouth*) agar membantu brand *RENA Recycling Project* untuk menghasilkan informasi tentang besarnya pasar potensial suatu produk agar sesuai dengan target pasar. Kemudian, pembuatan logo juga menjadi tanggung jawab bidang pemasaran. Program kerja lainnya yang harus dijalani oleh bidang pemasaran adalah membuat konten pemasaran di media sosial seperti

postingan di *story* dan *feed* Instagram, posting produk di WhatsApp, Facebook dan Marketplace membuat *campaign marketing* seperti beriklan di Marketplace. Program kerja yang terakhir yang dilakukan oleh bidang pemasaran adalah bekerjasama dengan bidang keuangan untuk menentukan alokasi biaya pemasaran seperti *Instagram Ads*, *Facebook Ads*, *Campaign Marketing* di Marketplace, dan mengikuti bazar.

Sedangkan bidang terakhir adalah bidang keuangan. Bidang keuangan merupakan bidang paling penting dalam bisnis ini. Ada beberapa program kerja yang harus dilakukan oleh bidang keuangan yaitu menyusun anggaran (modal awal) untuk segala aktivitas bisnis ini. Selain itu, bidang keuangan juga melakukan mencatat pemasukan dan pengeluaran agar tahu kemana saja pengalokasian uang (*cash flow*). Bidang keuangan juga membuat laporan keuangan periodik bulanan dan membuat laporan akhir keuangan. Bidang keuangan juga membuat proyeksi *Break Even Point* (BEP). Program kerja yang terakhir yang dilakukan oleh bidang keuangan adalah berkoordinasi dengan bidang produksi dan pemasaran untuk program yang ingin dijalankan.

B. Capaian Target

Adapun capaian dan target yang akan di lakukan penulis dalam melaksanakan perintisan bisnis RENA PROJECT ini bidang produksi sebagai berikut :

1. Membuat keputusan mengenai produk yang akan di jual.
2. Membuat jadwal pengadaan produk.
3. Melakukan manajemen stok.
4. Melakukan *quality control*.
5. Pendistribusian produk.
6. Berkoordinasi dengan bidang pemasaran dalam respon pasar.
7. Berkoordinasi dengan bidang keuangan dalam pengadaan produk.
8. Berkoordinasi dengan supplayer dalam pengadaan produk

C. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan rancang bangun bisnis ini memiliki beberapa bagian yaitu bagian awal, bagian inti, dan bagian akhir. Bagian awal terdiri dari bagian sampul depan dan halaman judul. Bagian inti laporan dibagi menjadi tiga bagian yakni Bab I, II, III, dan IV. Bab I berisi pendahuluan yang terdiri dari latar belakang yang menguraikan munculnya ide bisnis yang dijalankan dan bagaimana proses menganalisa kelayakan suatu bisnis serta sistematika laporan yang memaparkan secara singkat bagaimana laporan tugas akhir rancang bangun dan implementasi bisnis ini dibuat.

Pada bagian Bab II tentang laporan umum pelaksanaan kegiatan bisnis, terdiri dari profil bisnis dan pelaksanaannya. Pada bagian profil bisnis, menguraikan tentang profil bisnis secara umum meliputi bidang bisnis, lokasi, kapan berdiri, dan perkembangan bisnis secara umum. Untuk bagian pelaksanaan bisnis berisikan tentang beragam aspek-aspek yaitu produksi, pemasaran, dan keuangan.

Pada Bab III identifikasi dan pemecahan masalah terdiri dari identifikasi masalah, tinjauan teoritis, dan pemecahan masalah. Pada bagian identifikasi masalah menguraikan tentang permasalahan yang dihadapi oleh pelaku bisnis dalam membuat suatu bisnisnya. Kemudian bagian tinjauan teoritis berisikan tentang teori yang berkaitan dengan permasalahan yang muncul dan untuk bagian pemecahan masalah menjabarkan tentang teori atau pendekatan apa yang dipakai untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi dan bagaimana tingkat efektifitasnya.

Terakhir bagian Bab IV kesimpulan dan rekomendasi yaitu menjelaskan tentang pelaksanaan bisnis secara umum. Pelaksanaan aspek fungsional dan penyelesaian masalah yang dihadapi sebagaimana telah diuraikan pada Bab III, dan saran kepada calon wisudawan yang akan berkecimpung di bidang bisnis yang sama dengan yang dijalankan.

Kemudian di bagian akhir memaparkan tentang daftar pustaka dan lampiran - lampiran di dalam menunjang bisnis yang dijalankan.

BAB II

PELAKSANAAN KEGIATAN PERINTISAN BISNIS

A. Profil Bisnis

Plastik telah memberikan banyak manfaat bagi masyarakat modern. Menggunakan plastik menjadi salah satu cara yang aman dan nyaman untuk menyimpan dan membawa makanan serta barang lainnya. Namun, jangan sampai masyarakat tergiur dengan kenyamanan dan keamanan yang diberikan plastik. Melansir dari laman National Geographic, bahwa sampah plastik merupakan salah satu masalah lingkungan yang mengundang banyak perhatian. Ini tidak lepas dari meningkatnya produksi barang-barang plastik sekali pakai, namun tidak diimbangi dengan kemampuan untuk menangani limbahnya. (Kurniawan A. , 2021)

Hal ini membuat beberapa orang mengambil inisiatif untuk mengelola kembali sampah plastik tersebut, bagi pengusaha yang memiliki modal akan mendirikan pabrik pengolahan sampah plastik untuk dijadikan produk tertentu atau produk setengah jadi, namun ada pula para pelaku UMKM yang mengelola sampah plastik tersebut menjadi beberapa produk kerajinan bernilai jual, seperti tas belanja (*shopping bag*), *pouch*, tempat pensil dan dompet. Dengan adanya beberapa produk kerajinan yang bernilai jual dan keuntungan bisnis didalamnya, penulis berinisiatif untuk membuka bisnis yang dinamai RENA *Recycling Project* yang dimana penulis melakukan *rebranding* bisnis yang sudah ada sebelumnya yaitu Butik Daur Ulang Sampah Plastik *Project B* Indonesia.

Bisnis RENA *Recycling Project* merupakan bisnis *rebranding* yang dikelola pada tahun 2022 yang berlokasi di Perumahan Griya Perwira Wisata No. AU-2 Kaliurang KM 13,5. RT 08 / RW 37. Dusun Besi, Desa Sukoharjo, Kecamatan Ngaglik, Kabupaten Sleman, Yogyakarta.

Penulis mengangkat nama merek RENA *Recycling Project* karena bisnis ini merupakan bisnis daur ulang sampah yang dimana harus memiliki identitas "*Recycling*". Bisnis ini ada karena tugas akhir perintisan bisnis

yang didirikan oleh penulis dan 3 teman lainnya. Bentuk bisnis yang diambil oleh penulis adalah bisnis yang menjual produk daur ulang sampah plastik yang sangat unik dan masih jarang dipakai oleh masyarakat sekitar. Beberapa contoh produk yang penulis tawarkan adalah seperti tas belanja (*shopping bag*), dompet (kecil dan besar), *pouch*, tempat pensil dan lain-lain yang dimana semua produk tersebut berbahan dasar dari daur ulang sampah plastik yang telah melalui beberapa proses.

Produk daur ulang sampah plastik yang dibuat merupakan pengembangan dari produk yang sudah ada sehingga penulis hanya melakukan *rebranding*. Penulis berfokus pada pembuatan identitas merek, sehingga jika penulis ingin melakukan *rebranding* maka suatu hal yang penulis ubah adalah mengganti nama dan melakukan promosi merek. Oleh karena itu, penulis menggunakan merek “RENA *Recycling Project*” yang disimbolkan dengan logo seperti gambar berikut:



Gambar 2. 1 Logo RENA Recycling Project

Pelaku bisnis sudah memiliki tim atau kelompok yang mempunyai *background* atau latar belakang dalam bidangnya masing-masing. Kelompok bisnis ini sudah terbentuk pada tanggal 2 November 2021 yang

dimana kelompok masih perlu melakukan diskusi internal sebelum bisnis ini berjalan dan diskusi soal pembagian tugas antar masing-masing anggota kelompok dengan spesifikasi yang dibutuhkan. Hal tersebut karena untuk mengelola bisnis daur ulang sampah plastik ini didasarkan kepada kriteria yang dapat menunjang keperluan dalam bisnis ini nantinya dan berpengalaman dalam menjalankan tugas dan kewajiban masing-masing anggota kelompok.

Berdasarkan diskusi internal, kelompok bisnis saat ini terdiri dari empat orang personil yang menjalankan pada bidangnya masing-masing dari bidang produksi, bidang pemasaran, dan bidang keuangan. Seluruh bidang akan melaksanakan pekerjaannya masing-masing sesuai dengan program kerja dan perencanaan masing masing. Program kerja yang akan dijalankan oleh bidang-bidang tersebut digambarkan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 2. 1 Deskripsi Tugas

Bidang Produksi	Bidang Pemasaran	Bidang Keuangan
1. Membuat keputusan mengenai produk yang akan di jual.	1. Melakukan survei pasar.	1. Menyusun anggaran keuangan bisnis
2. Membuat jadwal pengadaan produk.	2. Desain logo RENA.	2. Menyusun perencanaan keuangan bisnis
3. Melakukan manajemen stok.	3. Pengenalan brand via media sosial dan WOM (Word of Mouth).	3. Mencatat pemasukan dan pengeluaran agar tahu kemana saja pengalokasian uang (cash flow).
4. Melakukan <i>quality control</i> .	4. Membuat konten pemasaran.	4. Membuat proyeksi Break Even Point (BEP).
5. Pendistribusian produk	5. Pemasaran produk via Marketplace.	5. Penyimpanan Keuangan
6. Berkoordinasi dengan bidang pemasaran dalam respon pasar	6. Berkoordinasi dengan bidang produksi dalam hal penyediaan stok.	6. Pemeriksaan
7. Berkoordinasi dengan	7. Berkordinasi dengan bidang keuangan dalam	

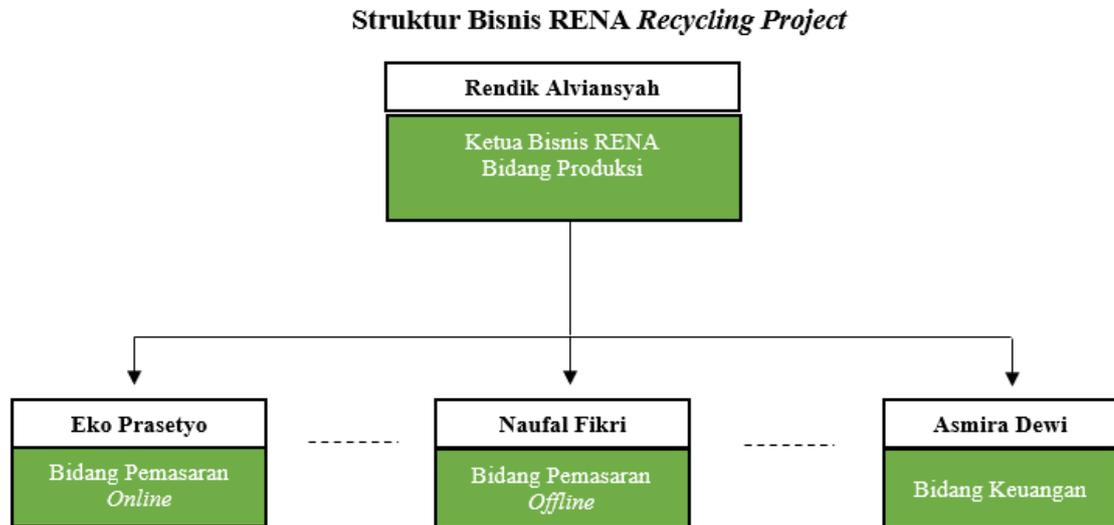
bidang keuangan dalam pengadaan produk 8. Berkoordinasi dengan suplayer dalam pengadaan produk	hal pembiayaan hasil penjualan dan iklan.	keuangan secara berkala 7. Berkoordinasi dengan bidang produksi dalam hal penyediaan stok 8. Berkoordinasi dengan bidang pemasaran dalam hal pembiayaan iklan
---	---	---

Tabel 2. 2 Deskripsi Pencapaian Target

No	Jenis Target	Target Pencapaian	Fakta Lapangan	Kesimpulan
1	Membuat keputusan produk	2 kali	3 kali	Melebihi target
2	Membuat jadwal pengadaan produk	3 kali	4 kali	Melebihi target
3	Manajemen stok	3 kali	4 kali	Melebihi target
4	<i>Quality qontrol</i>	3 kali	4 kali	Melebihi target
5	Pendistribusian produk	3 kali	3 kali	Tercapai
6	Berkoordinasi dengan bidang pemasaran	3 kali	4 kali	Melebihi target
7	Berkoordinasi dengan bidang keuangan	3 kali	4 kali	Melebihi target
8	Berkoordinasi dengan produsen	3 kali	4 kali	Melebihi target

Kemudian, dalam menentukan program kerja bisnis RENA *Recycling Project*, dibutuhkan struktur manajemen pada bisnis ini. Berikut

rincian struktur manajemen bisnis RENA *Recycling Project* dapat dilihat pada bagan dibawah ini



Keterangan:

————— : Garis Komando

- - - - - : Garis Koordinasi

Gambar 2. 2 Bagan Struktur Bisnis RENA *Recycling Project*

Adapun dalam bagan struktur bisnis RENA *Recycling Project* diketuai oleh Rendik Alviansyah yang merangkap pada bidang produksi. Ketua dalam bisnis ini mempunyai wewenang dan tanggung jawab untuk dapat merencanakan serta mengarahkan kegiatan yang akan dilakukan dalam perintisan bisnis ini.

Kemudian, pada bidang produksi juga bertugas untuk melakukan segala hal yang berkaitan mengenai keputusan tentang produk yang akan di pasarkan, membuat jadwal pengadaan produk, melakukan manajemen stok, quality control pada setiap produk, pendistribusian produk serta berkoordinasi dengan supplier.

Begitu juga dengan bidang pemasaran, dalam bisnis ini terdapat dua orang pada bidang pemasaran yaitu Eko Prasetyo dan Naufal Fikri. Untuk Eko, fokusnya adalah pemasaran *online* yang dimana bertugas membuat konten

pemasaran di media sosial seperti postingan di *story* dan *feed* Instagram, posting produk di WhatsApp, Facebook dan Marketplace, membuat *campaign marketing* seperti beriklan di Marketplace. Sedangkan Naufal berfokus pada pemasaran *offline* yang dimana ia bertugas dalam membuat perencanaan untuk memasarkan produk secara langsung seperti mengikuti bazar, menawarkan pada komunitas ibu-ibu arisan atau membuka *stand*.

Adapun yang terakhir yaitu Asmira Dewi di bidang keuangan yang bertugas dalam mengelola keuangan mulai dari modal awal, mencatat pemasukan dan pengeluaran agar tahu kemana saja pengalokasian uang (*cash flow*) serta membuat proyeksi *Break Even Point* (BEP). Untuk alur koordinasi antar bidang, ketua bisnis ini bertugas untuk memberikan perintah kepada masing-masing bidang demi berjalannya kegiatan atau program bisnis ini.

B. Pelaksanaan Bisnis

Bisnis RENA *Recycling Project* secara resmi beroperasi secara penuh terhitung sejak tanggal 9 September 2022. Laporan dan analisa pelaksanaan praktik bisnis ini mengambil periode waktu dari 9 September 2022 sampai 10 Desember 2022. Analisa pelaksanaan perintisan bisnis ini ditinjau dari aspek produksi sebagai berikut:

1. Membuat keputusan mengenai produk yang akan di jual.

Pada awal pemilihan produk untuk di jual, kami memilih tiga varian produk berbeda yaitu *pouch*, *laundry bag*, dan tas belanja. Ketiga produk tersebut selain memiliki nilai pasar juga menjadi salah satu penyumbang sampah plastik yang banyak di gunakan masyarakat, yaitu dari plastik belanja dan plastik laundry. Sehingga dengan adanya kami menjual produk tersebut diharapkan akan mengurangi pemakaian plastik belanja karena sudah mempunyai tas belanja dan mengurangi pemakaian plastik laundry karena sudah memiliki tas laundry. Berikut foto produk dari *pouch*, *laundry bag* dan tas belanja.



Gambar 2. 3 Produk Pouch, laundry bag dan Tas Belanja

Dengan berjalannya waktu kami pun menyadari bahwa ternyata masyarakat cenderung kurang berminat dengan produk yang kami tawarkan, dan pada akhirnya kami pun membuat survey melalui wawancara kepada beberapa masyarakat mengenai minat masyarakat terhadap produk daur ulang sampah. Dari hasil survey tersebut kami temukan bahwa masyarakat kurang tertarik untuk membeli produk daur ulang sampah yang mencantumkan nama brand dari sampah plastik itu sendiri, sehingga dari survey tersebutlah kami mengganti beberapa produk guna menarik minat masyarakat, sehingga produk yang kami fokuskan untuk di tawarkan kepada masyarakat adalah *coin purse*, *pencil case*, *Classic wallet*, *Wallet double pocket* dan *handphone case*. Berikut foto produknya



Gambar 2. 4 Produk Coin Purse



Gambar 2. 5 Produk Pencil Case



Gambar 2. 6 Produk Classic Wallet



Gambar 2. 7 Produk Wallet Double Pocket



Gambar 2. 8 Produk Handphone Case

Setelah produk-produk tersebut kami pasarkan, kami melihat daya beli masyarakat kepada produk kami sedikit demi sedikit mulai menampakkan hasil positif. Tentu kami akan selalu memantau siklus permintaan masyarakat yang mungkin akan berubah-ubah sesuai dengan keadaan dan kebutuhan mereka. Namun hingga sekarang kami mempunyai produk *Classic wallet* sebagai *best seller*.

Agar produk kami mudah untuk dikenali oleh calon konsumen maka kami memberikan label akrilik bertuliskan “RENA PROJECT” yang penulis pasangkan pada setiap produk, penambahan label tersebut tentu menambah biaya produksi yang nantinya perlu di perhitungkan guna mendapatkan keuntungan yang sesuai. Pembuatan label akrilik tersebut penulis pesan melalui salah satu *marketplace* dengan sistem *pre-order*. Kemudian penulis pasangkan di setiap produk RENA sebagai identitas produk dengan cara menjahit secara manual.



Gambar 2. 9 Proses Pemasangan Label RENA PROJECT

2. Membuat jadwal pengadaan produk.

Proses pengadaan barang yang kami jalankan tidak memerlukan waktu yang panjang dan cara yang rumit. Kami hanya mengkonfirmasi kepada pihak produsen mengenai jumlah dan jenis barang apa yang akan kami pesan, lalu setelah itu produk kami pasang logo nama brand sebagai identitas pengenalan dengan cara di jahit manual.

Proses pengadaan barang yang relatif singkat itu memudahkan kami untuk membuat jadwal pengadaan barang ketika stok produk perjenis kurang dari 3 produk. Tentu ketersediaan produk selalu kami komunikasikan bersama bidang marketing sehingga dapat menentukan jadwal yang pas untuk pengadaan produk tersebut.

Tabel 2. 3 Deskripsi Pengadaan Produk

Bulan ke	Nama Produk	Jumlah
1	<i>Classic Wallet V2</i>	4
	<i>Handphone Case</i>	2
	<i>Wallet Double Pouch</i>	3
2	<i>Classic Wallet V2</i>	3
	<i>Laundry Bag M</i>	1
3	<i>Classic wallet V2</i>	3

	<i>Pencil Case V2</i>	3
4	<i>Beauty Kit V5</i>	1
	<i>Shopping Bag</i>	1
	<i>Laundry Bag XS</i>	1

3. Melakukan manajemen stok.

Manajemen stok merupakan suatu cara yang dilakukan oleh perusahaan dalam mengatur semua persediaan yang dimiliki. Kegiatan utama dari manajemen stok adalah mengontrol hingga memperoleh persediaan dan bagaimana cara untuk menyimpannya dengan baik dan benar. (Kurniawan, 2022) Ketersediaan stok produk akan memberikan stabilitas pemasaran, sehingga menjaga ketersediaan produk merupakan salah satu hal penting dalam kelangsungan bisnis yang di jalani.

Adapun penulis melakukan manajemen stok pada setiap penjualan yang ada, sehingga stok produk selalu terpantau dan mempermudah proses penjadwalan pengadaan produk. Penjualan yang ada tentu menjadi tugas bidang pemasaran, sehingga penulis perlu berkomunikasi dengan bidang pemasaran mengenai penjualan agar dapat melakukan manajemen stok produk.

4. Melakukan *quality control*

Quality control adalah proses memastikan kualitas produk sudah baik dan layak di perjual belikan atau perlu ditingkatkan lagi sesuai dengan kriteria yang telah ditentukan, Sehingga proses *quality control* akan berpengaruh pada kepuasan konsumen pada produk yang telah dibelinya,

Adapun penulis melakukan proses *quality control* ini pada setiap pembelian produk dari produsen, dengan memeriksa apakah ada kecacatan produk entah itu dari jahitan yang lepas atau warna produk yang sudah kusam. Lalu setelah produk lolos *quality control* barulah produk tersebut di pasang logo *brand* sebagai identitas agar mudah di kenali

5. Pendistribusian produk

Manfaat keberadaan marketplace yang dirasakan oleh masyarakat adalah bisa menghemat waktu jual beli produk, dan tidak harus dilakukan secara konvensional atau mendatangi toko fisik. (Fachrurrozi, 2021) Maka tak heran jika perkembangan *marketplace* di Indonesia sangat pesat. Hal inilah yang penulis serta rekan-rekan manfaatkan sebagai salah satu media penjualan agar mempermudah calon konsumen di luar daerah untuk dapat membeli produk kami.

Tentu setiap *marketplace* memiliki kebijakan masing-masing terhadap aplikasi mereka, untuk media *marketplace* sendiri kami memfokuskan pada Shopee dan Tokopedia terlebih dahulu sebagai *marketplace* terlaris nomor satu dan dua. Dalam pengelolaan akun *marketplace* kami amanahkan sepenuhnya kepada bidang pemasaran, namun ketika mendapat pesanan dari *marketplace* maka bidang produksi melakukan pengemasan kemudian mengantarkan produk kepada kurir yang telah ditetapkan oleh pembeli. Hal ini membutuhkan komunikasi yang baik antara bidang pemasaran dan produksi agar pesanan pembeli dapat di proses dengan baik.



Gambar 2. 10 Foto Paket dan Proses Pegantaran ke Kurir Terdekat

6. Berkoordinasi dengan bidang pemasaran

Saling memahami satu sama lain dalam suatu bisnis akan memberikan manfaat yang luar biasa baik bagi bisnis tersebut, dan salah satu cara agar dapat saling memahami yaitu dengan menjalin komunikasi verbal ataupun non verbal yang baik. Dalam hal koordinasi dengan bidang pemasaran. Manajemen pemasaran merupakan suatu seni dan ilmu dalam memilih pasar sasaran dan mendapatkan, menjaga, serta menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan, menyerahkan, dan mengkomunikasikan nilai pelanggan yang unggul. (Hery, 2019).

Maka dari itu penulis selalu mengkomunikasikan mengenai respon pasar terhadap produk yang dipasarkan sehingga dapat memudahkan penulis mengambil keputusan untuk pengadaan produk selanjutnya, atau mengenai hasil penjualan sebagai catatan manajemen stok dan membuat jadwal pengadaan produk

7. Berkoordinasi dengan bidang keuangan

Tugas pertama divisi keuangan adalah merencanakan keuangan perusahaan. Tugas ini berhubungan dengan pemasukan dan pengeluaran uang perusahaan. Perusahaan tidak boleh sembarangan mengambil utang dan melakukan pembayaran. Semuanya harus direncanakan dengan baik oleh divisi keuangan supaya keuangan perusahaan tetap stabil. (Pinggan, 2022)

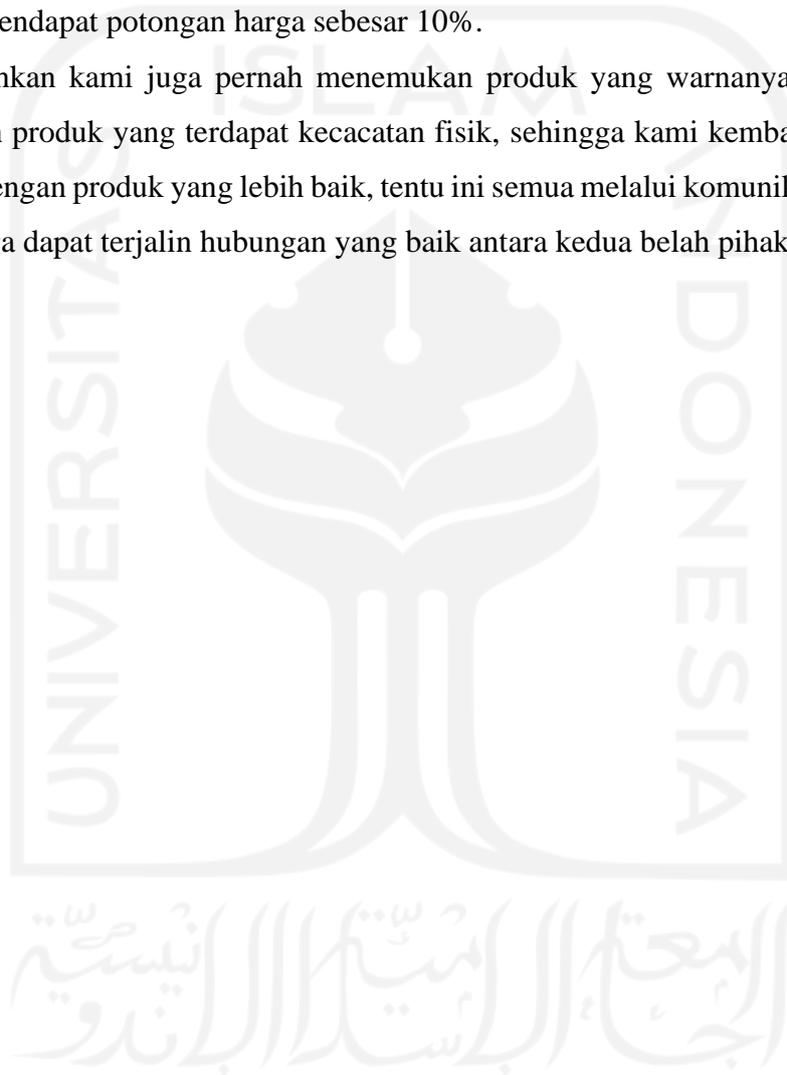
Bagian keuangan merupakan kunci utama dalam menjalankan roda kelanjutan bisnis, manajemen keuangan yang baik tentu akan menjadikan bisnis tersebut berkembang lebih baik. Maka dari itu penulis berkoordinasi dengan bidang keuangan dalam rangka pembayaran produk dari produsen, tentu jumlah pengadaan produk akan mengikuti sumber dana modal dari bidang keuangan.

8. Berkoordinasi dengan *supplayer*

Dalam konsep bisnis reseller tentu ketersediaan barang amat bergantung kepada produsen, maka dari itu hubungan menjalin hubungan baik kepada produsen menjadi salah satu langkah agar bisnis tetap berjalan lancar. Mengenai hal ini kami memilih Project B Indonesia sebagai produsen utama bisnis daur ulang ini dengan segala pertimbangan yang Panjang.

Bidang produksi mempunyai peran dalam menjaga keharmonisan hubungan dengan Project B, tentu hal ini di wujudkan ketika pengadaan barang melalui komunikasi yang baik, atau ketika mensepakati mengenai beberapa hal, misalnya mengenai barang yang sudah di beli dari produsen boeh di kembalikan jika tidak terjual selama dua minggu lamanya, atau ketika melakukan pemesanan produk kami mendapat potongan harga sebesar 10%.

Bahkan kami juga pernah menemukan produk yang warnanya telah kusam ataupun produk yang terdapat kecacatan fisik, sehingga kami kembalikan guna di tukar dengan produk yang lebih baik, tentu ini semua melalui komunikasi yang baik sehingga dapat terjalin hubungan yang baik antara kedua belah pihak.



BAB III

IDENTIFIKASI DAN PEMECAHAN MASALAH

A. Identifikasi Masalah

Dalam menekuni semua profesi pasti akan menjumpai berbagai macam permasalahan yang berbeda-beda. Begitupun dengan bisnis, setiap pebisnis akan menjumpai permasalahannya masing-masing sesuai dengan bidang yang mereka tekuni. Selama penulis menjalani perintisan bisnis di bidang produksi ini tentu berbagai macam permasalahan telah penulis alami.

Untuk tahap identifikasi masalah penulis akan memaparkan lebih lanjut bagaimana situasi bisnis dan permasalahannya saat ini, komplikasi dan apa masalah utama itu sendiri. Berikut beberapa permasalahan yang telah penulis alami.

1. Kendala dalam riset langsung

Sulitnya mencari produsen yang fokus pada pengolahan daur ulang sampah di Kawasan Yogyakarta dan memiliki kesesuaian dengan kriteria yang telah kami sepakati, dan jikalau ada maka kami harus menyesuaikan harga yang sudah tergolong mahal dari produsen itu sendiri. Produk daur ulang sampah ini termasuk barang yang mempunyai nilai seni, sehingga harga yang ditawarkan relatif mahal bagi sebagian konsumen..

2. Koordinasi Kelompok

Komunikasi dalam sebuah organisasi merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan suatu perusahaan. Terjalannya hubungan yang harmonis dalam sebuah organisasi atau kelompok merupakan dampak yang ditimbulkan dari komunikasi yang baik. (Lestari, 2020). Dalam menjalankan bisnis pun demikian, kerja sama dan komunikasi yang baik antar individu amatlah penting agar tercapainya tujuan bersama. Pemilihan kelompok yang minim pertimbangan menjadi salah satu penyebab dalam permasalahan ini, sehingga beberapa individu yang tidak sesuai dengan visi

penulis menjadikan komunikasi yang kurang baik sehingga memperlambat perjalanan bisnis ini.

Salah satu permasalahan yang penulis rasakan adalah sulitnya untuk berkomunikasi yang baik sesuai dengan visi bisnis yang telah di sepakati di awal, atau kurang pedulinya mengenai bisnis yang sedang di jalankan. Harus penulis akui bahwa untuk bidan keuangan dan salah satu bidang marketing memiliki sedikit perhatian dengan bisnis yang kami jalankan ini.

3. Inovasi

Inovasi merupakan ide pembaruan mengenai suatu bisnis yang sedang di jalankan. Sehingga menciptakan inovasi yang baik akan membuat bisnis yang di jalankan semakin berkembang. Namun dalam penerapannya ternyata inovasi menjadi sebuah PR besar bagi beberapa orang, sehingga menemukan inovasi yang tepat bagi bisnis merupakan persoalan yang tidak mudah untuk diterapkan.

Terlebih dalam mengerjakan bisnis yang bersistem reseller seperti halnya yang kami jalankan. Dalam penerapan inovasi produk tentu kami hanya mengikuti produsen, sehingga tidak banyak hal yang bisa kami ubah dalam sisi produk ini, kami hanya bisa memberikan label logo sebagai identitas brand saja. Sehingga produk kami belum bisa di katakan sebagai produk pemecah problematika yang ada

B. Tinjauan Teoritis

Telah penulis jabarkan sebelumnya bahwa dalam perintisan bisnis dibidang produksi ini penulis menemukan beberapa permasalahan yang ada. Sehingga sebagai langkah mempermudah pembaca untuk lebih memahami dan mempunyai wawasan luas maka penulis akan memberikan tinjauan teoritis serta definisi mengenai permasalahan yang penulis alami. Diantaranya sebagai berikut :

Tabel 3. 1 Tinjauan Teori

Teori	Definisi
Teori Produksi	salah satu aktivitas ekonomi yang menghasilkan hasil akhir atau output dari suatu proses yang membutuhkan beberapa masukan atau input. (Lutfiah & Damayanti, 2020)
Produsen	Pihak yang melakukan kegiatan produksi untuk menciptakan dan menambah nilai guna suatu barang atau jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat. (Azeharie, 2022)
Reseller	Orang yang membeli produk dari berbagai pihak, yang kemudian dijual kembali untuk mendapatkan keuntungan. (Fajri, 2022)
Inovasi	inovasi merupakan kelanjutan dari penemuan (<i>invention</i>) dan kegiatan inovasi merupakan penciptaan nilai (<i>creation of value</i>) yang melibatkan peningkatan teknologi. Dalam penciptaan nilai tersebut, inovasi harus secara signifikan mampu memberikan nilai tambah kesejahteraan, yang direpresentasikan pada layak jual (diterima pasar) atau tidaknya produk/jasa inovasi tersebut. (Nasution & Kartajaya, 2018)

B2B	Sebuah model penjualan yang dilakukan para pelaku bisnis dengan yang lainnya, dengan cakupan semua usaha yang menghasilkan barang atau jasa untuk ditawarkan kepada perusahaan atau pengusaha lainnya. (Candrawardhani, 2022)
-----	---

C. Pemecahan Masalah Produksi

Sesuai dengan pemaparan penulis bahwa dalam menjalankan bisnis di bidang produksi ini kami menemukan 3 permasalahan yang perlu di selesaikan. Adapun dari ketiga permasalahan tersebut penulis berusaha untuk menjelaskan bagaimana cara penulis menyikapi semua permasalahan yang ada, sehingga dapat di rincikan sebagai berikut.

a. Riset Langsung

Dalam era modern tentu banyak sekali media-media online yang bisa menjadi sumber informasi. Sehingga dari memanfaatkan media online untuk mencari data informasi mengenai produsen atau produk yang kita inginkan akan jauh lebih efisien dan menghemat tenaga, daripada harus mendatangi satu persatu produsen yang ada. Hal ini pun di dukung dengan kesadaran produsen mengenai bisnis yang berbasis internet, sehingga kita bisa menjumpai berbagai bisnis di aplikasi google map, *marketplace*, dan sosial media

b. Koordinasi Tim

Saling memahami kriteria satu sama lain merupakan kunci awal sebuah hubungan yang baik. Memberi teguran dan mengajak pada kebaikan untuk kepentingan bersama haruslah di terapkan supaya bisnis yang di jalankan tetap terus berjalan, terlebih bahwa hal ini merupakan amanah bersama yang seharusnya menjadi tanggungjawab semua individu. Namun jika masih terdapat individu yang enggan menerima ajakan dan masukan maka penulis menyadari bahwa kita tidak mempunyai kuasa dalam merubah jalan hidup seseorang.

c. Inovasi

Menggunakan sistem *reseller* atau *dropshipper* sangat tergantung dengan produsen. Produk yang dihasilkan oleh produsen maka itulah yang akan di jual kembali, namun bukan berarti dengan sistem tersebut tidak bisa memberikan sentuhan inovasi yang akan menjadi ciri khas produk yang dipasarkan. Inovasi bisa dengan menambahkan logo tertentu, *packing* yang menarik atau penambahan nilai lainnya di mata konsumen

BAB IV

Kesimpulan dan Saran

A. Kesimpulan

Tugas akhir perintisan bisnis ini merupakan suatu sarana bagi penulis untuk mempraktikkan ilmu yang telah didapat selama mengenyam pendidikan. Dalam usaha untuk mempraktikkan teori-teori akademis di dunia nyata tentu terdapat rintangan-rintangan yang menghadang, sehingga dalam perjalanan ini banyak pengalaman yang sangat bermanfaat untuk dipelajari guna yang amat berguna bagi masa depan.

Pada perintisan bisnis ini penulis bertanggungjawab dalam bidang produksi. Bidang produksi merupakan bidang yang erat kaitannya dengan pengolahan bahan-bahan hingga siap untuk di pasarkan. Adapun program kerja yang penulis kerjakan yaitu Membuat keputusan mengenai produk yang akan di jual, membuat jadwal pengadaan produk, melakukan manajemen stok, melakukan *quality control*, pendistribusian produk serta berkoordinasi dengan bidang pemasaran, bidang keuangan dan produsen.

Selama penulis menjalankan program kerja dalam bidang produksi ini ada tiga kendala yang menjadi hambatan utama dalam perjalanan bisnis ini. Yaitu riset pasar yang memerlukan ketelitian serta terbatasnya keberadaan produsen yang sesuai dengan kriteria bisnis kami, koordinasi antar bidang yang kurang baik dan kurang mengerti tanggung jawab setiap individu dan inovasi yang kurang berkembang karena model bisnis yang kami jalankan masih berpatok dengan barang ketersediaan yang di tawarkan oleh produsen.

Dari ketiga permasalahan tersebut penulis merumuskan beberapa solusi yang sesuai dengan kendala yang telah penulis alami. Dalam permasalahan riset langsung dapat mengoptimalkan penggunaan media internet sebagai sumber utama informasi mengenai produsen yang sesuai, lalu mengenai koordinasi tim haruslah saling mengajak, menegur serta memberikan saran kepada individu yang bermasalah dan untuk permasalahan inovasi penulis berharap kepada tim dan pembaca sekalian agar menanamkan mental pebisnis terlebih dahulu dalam diri, serta jangan selalu menganggap bahwa inovasi menjadi hal paling terpenting dalam dunia bisnis.

Oleh karena itu penulis berharap dengan adanya perintisan bisnis ini sebagai tugas akhir menjadi wadah untuk mempraktikkan teori akademisi dengan menggabungkan pengalaman praktisi. Sehingga kedua elemen penting tersebut dapat seimbang dalam kehidupan setiap individu.

B. Saran

Mengevaluasi setiap pekerjaan yang telah di selesaikan merupakan hal penting guna mendapat keputusan untuk melakukan tindakan selanjutnya. Begitupun dengan menjalankan bisnis ini, mengevaluasi setiap periode tertentu dapat mengubah kondisi bisnis lebih baik, tentu hal ini perlu pemahaman dan pengalaman yang lebih mendalam, namun dengan berjalannya waktu pengalaman akan memberikan kekuatan bagi bisnis yang di jalankan.

Pemilihan orang yang tepat untuk bekerja sama dalam membangun bisnis juga menjadi salah satu unsur penting, karena orang yang tepat akan saling mengisi kekurangan pasangannya, sehingga bisnis yang di jalankan akan bergerak maju sesuai dengan visi bersama. Permasalahan pastilah akan menghampiri semua bidang pekerjaan, namun permasalahan yang dapat di komunikasikan dengan baik akan mendapatkan jalan terbaik untuk masa depan.

Setiap orang tentu akan mengejar kesuksesan. Tak terkecuali bagi pebisnis pemula, tentu mereka yang baru memuali bisnis mempunyai angan-angan agar bisnis yang dijalankan dapat meraih kesuksesan. inovasi bukanlah faktor utama bagi pebisnis pemula yang harus di miliki, karena menurut penulis orang akan sukses jika dapat menerapkan 5 poin ini dalam hidupnya, yaitu mental, ilmu, amal (mengamalkan), istiqomah dan do'a. maka dari sini penulis berpendapat bahwa mental menjadi poin utama bagi pebisnis pemula yang harus di tanamkan dalam diri, karena ketika mental pebisnis sudah tertanamkan maka nanti inovasi akan dengan sendirinya muncul.

DAFTAR PUSTAKA

- Aminudin, N. (2019). Pemanfaatan Sampah Plastik Menjadi Kerajinan Tangan Guna Meningkatkan Kreatifitas Warga Sekitar Institut Teknologi dan Bisnis Ahmad Dahlan (ITB-AD) Jakarta. *Jurnal Abdimas Bsi*, 67.
- Azeharie, K. (2022, Juli 15). *Produsen adalah: Definisi, Tujuan, Contoh, Hak dan Kewajiban*. Retrieved from majoo.id: <https://majoo.id/solusi/detail/produsen-adalah>
- Eka Nada Shofa Alkhajar, A. R. (2020). Daur Ulang Sampah Plastik Sebagai Mitigasi Perubahan Iklim. *Penamas Adi Buana*, 61-62.
- Fachrurozi, A. (2021, September 13). *Marketplace Sebagai Solusi Meningkatkan Penjualan*. Retrieved from New BSI: <https://news.bsi.ac.id/2021/09/13/marketplace-sebagai-solusi-meningkatkan-penjualan/>
- Fajri, D. L. (2022). Pengertian, Contoh, dan Cara Menjadi Reseller. *Katadata*, 1.
- Heri Susanto, A. D. (2017). Pengembangan Model Bisnis Daur Ulang Sampah Plastik. *Pengembangan Model Bisnis Daur Ulang*, 49-51.
- Hery. (2019). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Grasindo.
- Kementerian Lingkungan Hidup. (2021). Profil Bank Sampah Indonesia. Jakarta.
- Kurniawan, A. (2021, April 7). *Dampak Sampah Plastik bagi Lingkungan dan Ekonomi, Begini Cara Menanganinya*. Retrieved from Merdeka.com: <https://www.merdeka.com/jabar/dampak-sampah-plastik-bagi-lingkungan-dan-ekonomi-begini-cara-menanganinya-klm.html>
- Kurniawan, B. (2022, Agustus 23). *Manajemen Persediaan: Pengertian, Fungsi, Tujuan, & Contoh*. Retrieved from komerce: <https://komerce.id/blog/manajemen-persediaan/>
- Lestari, P. (2020). Pengaruh Gaya Kepemimpinan Partisipatif Komunikasi Kerjasama Tim Terhadap Kinerja Karyawan. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen*, 2.
- Lutfiah, M., & Damayanti. (2020). Teori Produksi. *eprints*, 2.
- Masruroh, M. (2021). Bank Sampah Solusi Mengurangi Sampah Rumah Tangga. *Masyarakat Madani: Jurnal Kajian Islam dan Pengembangan Masyarakat*, 48.
- Nadia Asandimitra Haryono., N. U. (2018). Pelatihan Produk Daur Ulang Sampah Plastik. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 27-28.
- Nasution, A. H., & Kartajaya, H. (2018). *Inovasi*. Yogyakarta: ANDI.
- Pinggan. (2022, Februari 15). *Fungsi Dan Tugas Divisi Keuangan Dalam Perusahaan*. Retrieved from Trier Consulting: <https://trierconsulting.com/fungsi-dan-tugas-divisi-keuangan-dalam-perusahaan/>
- Retno Dwi Astuti, A. S. (2018). Upaya Pemberdayaan Masyarakat Melalui Kardus (Kerajinan Daur Ulang Sampah) Plastik Di Desamanyar Kecamatan Sekaran Kabupaten Lamongan. *Abdimas Berdaya: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 68-69.

LAMPIRAN

	
<p>Riset Produsen</p>	<p>Label RENA PROJECT</p>
	
<p>Proses pemasangan label secara manual</p>	<p>Foto produk <i>coin purse</i></p>



Foto produk *pencil case*



Foto Produk *classic wallet*



Foto produk *wallet double pocket*



Foto produk *handphone case*



Pengiriman Via *Marketplace*



Mengikuti Acara Bazar



RIWAYAT HIDUP

Penulis lahir di Palembang pada tanggal 11 Februari 1999 sebagai anak pertama dari tiga bersaudara dari pasangan Bapak Suratno dan Ibu Wiwik Sugiyanti. Penulis dan keluarga tinggal di Kabupaten Musi Banyuasin, Sumatra Selatan. Penulis pernah mengenyam pendidikan Sekolah Dasar di SDN 2 Desa Bumi Kencana, Mts Assalam Al-Islamy dan lulus Madrasah Aliyah pada tahun 2017 di Pondok pesantren Assalam Al-Islamy. Setelah lulus MA penulis mengenyam masa pengabdian pondok sebagai guru pengajar kelas 1 Mts di pondok pesantren Assalam Al-Islamy selama 1 tahun lamanya, hingga pada 2018 penulis diterima sebagai mahasiswa di Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam Universitas Islam Indonesia. Selama mengikuti kegiatan perkuliahan di Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ilmu Agama Islam penulis aktif di organisasi eksternal non profit yang bergerak pada bidang sosial bernama Cahaya Jariyah Insani. Penulis juga menjalankan bisnis sebagai dropshipper dari beberapa marketplace hingga saat ini.