

# **PROPOSAL**

**Pendirian Satuan Usaha Komersial (SUK) ITB  
PT. Great Ganesha**



**DR. NYOMAN PUGEG ARYANTHA  
AINUR ROFIQ, S.Si**



**PT. Great Ganesha  
Jl. Tamansari 73 Bandung – Indonesia  
Contact Person: 081573825693 (Nyoman P. Aryantha)**

## Daftar Isi

Rancangan Perusahaan	3
Nama Perusahaan	3
Alamat Perusahaan	3
Latar Belakang Perusahaan	3
Visi dan Misi Perusahaan	4
Logo Perusahaan dan Moto	4
Bidang Usaha	5
Manajemen	5
Deskripsi Produk	7
Jasa Pengelolaan Sampah	7
Deskripsi	7
Manfaat produk	7
Rencana harga	7
Penawaran kompetitor	8
Target pasar	8
Kompos	9
Deskripsi	9
Manfaat produk	9
Rencana harga	9
Penawaran kompetitor	10
Target pasar	10
Pupuk Cair	10
Deskripsi	10
Manfaat produk	10
Rencana harga	10
Penawaran kompetitor	10
Target pasar	11
Sampah Plastik dan Kertas (Sampah Anorganik)	11
Deskripsi	11
Manfaat produk	11
Rencana harga	11
Penawaran kompetitor	12
Target pasar	12
Strategi dan Proyeksi Pemasaran	13
Strategi Pemasaran	13
Proyeksi Pemasaran	13
Rencana Operasional	14
Lokasi	14
Fasilitas	14
Metode Operasional	15
Proyeksi Kebutuhan Investasi	15
Proyeksi Finansial	17
Worst Case Scenario	17
Pendanaan dan Kerjasama	19
Penutup	20
Lampiran	21

## **Executive Summary**

PT. GREAT GANESHA merupakan transformasi dari Rumah Pengelolaan Sampah (RPS) ITB. Transformasi ini penting karena pengelolaannya akan lebih profesional dan profitable dengan bidang usaha yang lebih luas. Transformasi ini juga akan mengurangi beban anggaran yang dikeluarkan ITB. Dalam setahun, beban ITB untuk RPS-ITB adalah Rp. 273.000.000,- belum termasuk biaya lain-lain dan tak terduga, padahal sebelumnya ITB hanya mengeluarkan Rp 60.000.000,- per tahun ketika masih menggunakan jasa Dinas Kebersihan. Berikut merupakan rincian biaya yang dikeluarkan ITB untuk pengelolaan RPS per bulan.

<b>Biaya yang dibayarkan ITB untuk RPS ITB per bulan</b>	
<b>Rincian</b>	<b>Nilai</b>
Gaji karyawan (6 orang @ Rp. 2.750.000,-)	Rp. 16.500.000,-
Listrik	Rp. 500.000,-
Bahan bakar insenerator	Rp. 500.000,-
Bahan bakar pencacah	Rp. 250.000,-
Penyusutan & perawatan insenerator	Rp. 5.000.000,-
<b>Total</b>	<b>Rp. 22.750.000,-</b>

Saat ini RPS-ITB belum dimanfaatkan secara maksimal. Sangat disayangkan apabila keberadaannya justru merugikan pihak ITB, padahal keberadaannya bernilai komersial. Target pasar yang tepat untuk komersialisasi usaha pengolahan sampah adalah masyarakat yang memiliki kemampuan dan kemauan untuk membayar *full cost recovery* sampah yang dihasilkan. Pendapatan nantinya akan diperoleh dari retribusi sampah serta dari hasil olahan sampah yang bernilai ekonomis seperti kompos, pupuk cair, plastik, dan kertas.

Berikut ini adalah proyeksi finansial perusahaan selama satu tahun.

<b>Analisis Rasio</b>	<b>Investasi Total (Rp. 1.090.650.000,-)</b>
Return of Assets (ROA)	29,93 %
Return of Investment (ROI)	41 bulan

Pembentukan PT. GREAT GANESHA sangat mendesak karena permasalahan sampah kota Bandung kian memprihatinkan. Selain itu, semakin cepat badan usaha ini terbentuk, semakin besar peluang bisnis yang terbuka, diantaranya proyek pengelolaan sampah Kota Baru Parahyangan.

## Rancangan Perusahaan

### Nama Perusahaan

Perusahaan ini akan bernama PT. GREAT GANESHA. Kependekan dari GREEN REMEDIAL AGENT - GANESHA.

### Alamat Perusahaan

Kantor dan lokasi produksi PT. GREAT GANESHA akan bertempat di Jl. Tamansari 73 Bandung (komplek Sabuga).

### Latar Belakang Perusahaan

PT. GREAT GANESHA berdiri atas dasar keprihatinan terhadap masalah sampah di Bandung, kota yang tingkat pendidikan dan teknologinya dikenal lebih baik daripada kota lain, tapi terlihat kesulitan dalam menangani masalah ini.

PT. GREAT GANESHA didirikan untuk menggantikan manajemen Rumah Pengelolaan Sampah (RPS) ITB di Sabuga. Pergantian manajemen diharapkan dapat memberi akselerasi terhadap perkembangan usaha yang telah dirintis sebelumnya. Dengan pengambilalihan manajemen RPS-ITB, maka PT. GREAT GANESHA berhak untuk memanfaatkan segala infrastruktur yang sebelumnya dibawah manajemen RPS-ITB.

Alasan pentingnya transformasi RPS-ITB menjadi PT. GREAT GANESHA:

- Pengelolaan yang lebih profesional
- Etos kerja yang lebih baik
- Fleksibilitas dalam menjalin kerjasama dengan instansi lain
- Perawatan aset yang lebih baik
- Profitable
- Bidang usaha lebih luas
- Biaya yang dikeluarkan ITB menjadi berkurang
- Setiap prestasi yang dicapai PT. GREAT GANESHA akan meningkatkan citra ITB
- Menerapkan hasil penelitian ITB yang berkaitan dengan teknologi lingkungan
- Memberikan dukungan terhadap kemajuan pertanian di Bandung

Berdirinya perusahaan ini juga memiliki manfaat sosial bagi masyarakat sekitar diantaranya:

- Mengolah sampah warga sekitar sehingga tidak ada lagi sampah yang dibuang ke sungai Cikapundung.
- Sungai menjadi lebih bersih.
- Perusahaan ini juga menganggarkan biaya untuk penghijauan daerah sekitar.
- Membantu petani yang kurang mampu untuk pengadaan pemupukan.
- Menjadi laboratorium bagi mahasiswa dan masyarakat

### Visi dan Misi Perusahaan

Visi : "Bandung Green Valley"

- Misi :
- Mengurangi masalah sampah yang tak tertangani
  - Pilot project manajemen pengolahan sampah
  - Sosialisasi dan aplikasi pertanian organik kepada masyarakat

### Logo Perusahaan dan Moto

Diskripsi logo :

- Terdiri dari dua komponen utama : Huruf "G" dan simbol kepala gajah.
- Huruf "G" merupakan inisial dari PT. GREAT GANESHA. Simbol "G" ini diukir membentuk simbol *recycle* yang memiliki makna bahwa perusahaan ini bekerja di bidang daur ulang.
- Lambang gajah atau Ganesha, menunjukkan keterkaitan dengan ITB.
- Warna dasar yang digunakan yakni hijau dan biru yang memiliki kedekatan dengan unsur lingkungan.

Moto : *green product, green bandung, green planet!*

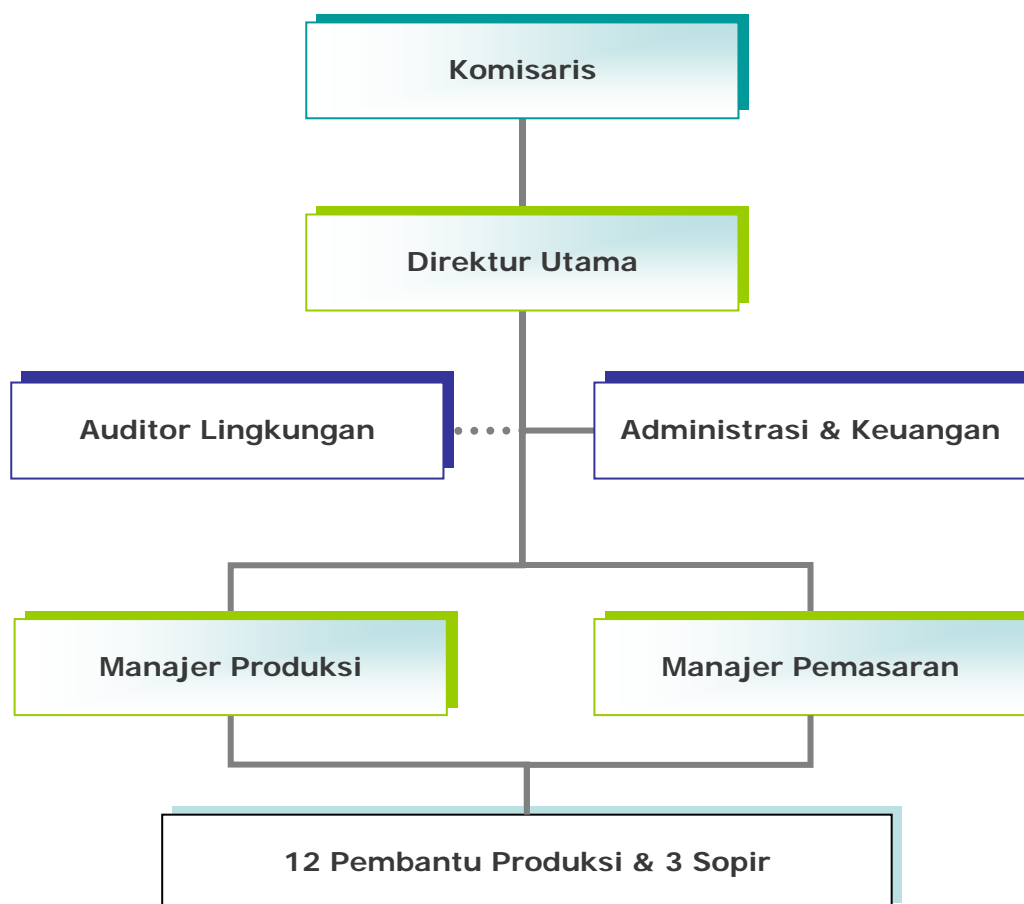


## Bidang Usaha

PT. GREAT GANESHA merupakan badan usaha yang bergerak di bidang jasa pengelolaan sampah dan agribisnis, dengan mengedepankan manajemen terpadu, serta berorientasi teknologi lingkungan. Beberapa usaha yang akan kami kembangkan meliputi :

- Usaha jasa pengelolaan sampah domestik
- Usaha produksi kompos, dan pupuk cair

## Manajemen



Komponen organisasional yang akan diterapkan adalah :

- **Satu orang Direktur Utama**, bertanggung jawab atas kelancaran keseluruhan proses produksi dan pemasaran, menciptakan sistem produksi dan pemasaran, melakukan negosiasi bisnis, mencari investor, dan menetapkan kebijakan-kebijakan yang berhubungan dengan pengembangan perusahaan dengan dibantu oleh para manajernya. Pimpinan produksi mendapatkan gaji tetap sebesar Rp. 2.000.000,- per bulan.

- **Satu orang Administrasi dan Keuangan**, bertanggung jawab mencatat transaksi dan dokumentasi, serta melakukan analisis keuangan. Administrasi & Keuangan mendapatkan bayaran sebesar Rp. 1.500.000,- per bulan dengan masa kerja 25 hari.
- **Satu orang Manajer Produksi**, bertanggung jawab atas kelancaran proses produksi serta koordinasi karyawan dan perawatan aset. Manajer produksi mendapatkan bayaran sebesar Rp. 1.500.000,- per bulan dengan masa kerja 25 hari.
- **Satu orang Manajer Pemasaran**, bertanggung jawab dalam kelancaran distribusi produk, perluasan pasar, merumuskan sistem pasar, menangani masalah perijinan, dan mampu menangani segala keluhan pelanggan. Manajer pemasaran mendapatkan bayaran sebesar Rp. 1.500.000,- per bulan dengan masa kerja 25 hari.

Tim Pendukung, terdiri dari :

- **Dua Belas orang Pembantu Produksi**, merupakan pekerja yang membantu dalam proses produksi dengan alokasi karyawan : 2 orang bagian transportasi, 3 orang bagian penggilingan, 2 orang bagian pengemasan, dan 5 orang bagian pembakaran. Pembagian kerja akan dirotasi untuk tiap karyawan dibawah koordinasi manajer produksi. Pembantu produksi dibayar Rp. 40.000,- per hari atau Rp. 1.000.000,- per bulan dengan masa kerja 25 hari.
- **Tiga orang Sopir**, merupakan pekerja yang bertugas mengemudikan kendaraan pengangkut dan bertanggung jawab terhadap perawatan kendaraan. Sopir dibayar Rp. 40.000,- per hari atau Rp. 1.000.000,- per bulan dengan masa kerja 25 hari.

Total kebutuhan dana operasional untuk gaji karyawan adalah sebesar Rp. 21.500.000,- per bulan.

## Deskripsi Produk

### 1. Jasa Pengelolaan Sampah

#### Deskripsi

Saat ini, sampah merupakan masalah serius di kota Bandung karena volume sampah yang dihasilkan tidak tertangani seluruhnya oleh Dinas Kebersihan. Salah satu penyebabnya adalah biaya yang dibayarkan masyarakat tidak memenuhi semua biaya yang dikeluarkan untuk menangani sampah yang dihasilkan (atau yang dikenal dengan *full cost recovery*).

Dampak masalah sampah ini berlaku di seluruh lapisan masyarakat. Bagi kalangan menengah ke atas, kawasan komersil, dan kawasan industri, permasalahan tersebut memberi dampak yang signifikan bagi kenyamanan maupun perkembangan bisnis. Padahal, mereka memiliki kemampuan dan kemauan untuk membayar *full cost recovery* sampah yang dihasilkan (*ability to pay* dan *willing to pay*).

Di sinilah bisnis ini dimulai. Dengan manajemen yang baik, permasalahan sampah dapat terselesaikan serta memberi nilai ekonomis bagi pengelolanya. Target pasar yang tepat untuk usaha pengolahan sampah adalah masyarakat yang memiliki kemampuan dan kemauan untuk membayar *full cost recovery* sampah yang dihasilkan. Pendapatan dapat diperoleh dari retribusi sampah serta dari hasil olahan sampah yang bernilai ekonomis seperti kompos, pupuk cair, plastik, dan kertas.

#### Manfaat produk

- Menanggulangi masalah persampahan di kawasan seperti yang tersebut di atas di tengah-tengah keterbatasan layanan Dinas Kebersihan.
- Meningkatkan kenyamanan lingkungan.

#### Rencana harga

Harga yang kami tawarkan mengacu pada standar pengelolaan sampah oleh Dinas Kebersihan, yaitu sebesar Rp. 60.000 per ton untuk sampah domestik belum termasuk biaya pengangkutan. Berikut ini gambaran harga untuk jasa pengelolaan sampah yang kami tawarkan.

Segmen	Harga per bulan	Kuota maksimum	Harga per ton*
ITB	Rp. 20.000.000,-	400 m <sup>3</sup>	Rp. 50.000,-
Perumahan elit, hotel, apartemen, mall, perkantoran	Rp. 2.500.000,-	40 m <sup>3</sup>	Rp. 62.500,-
Restoran & gerai bisnis lainnya	Rp. 350.000,-	5 m <sup>3</sup>	Rp. 70.000,-
Tambahan kuota sampah domestik	Rp 80.000,- untuk sekali angkut (max 3 m <sup>3</sup> )		

Ket: \* asumsi 1 ton setara dengan 1 m<sup>3</sup>. Harga termasuk biaya pengangkutan

### Penawaran kompetitor

Belum ada kompetitor yang memiliki sistem pengolahan terpadu di sekitar lokasi perusahaan. Banyak pihak yang telah meminta jasa pengolahan sampah pada RPS namun pengelola saat ini belum bisa menerimanya.

Dinas Kebersihan kami anggap bukan kompetitor. Perusahaan kami menutupi keterbatasan layanan Dinas Kebersihan. Saat ini sampah kawasan komersil di sekitar perusahaan dikelola oleh warga sekitar dengan bantuan Dinas Kebersihan. Kelebihan produk kami adalah: harga penawaran sudah termasuk biaya pengangkutan, sampah diambil tiap hari, sampah dikelola secara ramah lingkungan, memiliki daya tampung yang dapat diandalkan.

### Target pasar

- ITB, pengguna jasa pertama yang menjadi cikal bakal perusahaan ini.
- Pihak-pihak yang pernah menawarkan kerja sama pengelolaan sampah, yaitu: Graha Malia, Graha Pakuwan, Graha Ciembeuluit.
- Berbagai kawasan elit dan komersil di radius 20 km dari lokasi perusahaan. Antara lain Plaza BIP, Istana Plaza, Ciwalk, Braga City Walk, Paris Van Java Mall, Dago Butik, Hotel Panghegar, Hotel Sheraton, Hotel Savoy Homann, Hotel Hyatt, Hotel Jayakarta, gerai McD simpang Dago, Factory Outlet dan rumah makan sepanjang jalan Juanda, Pasar Simpang Dago, Pasar Balubur, Surapati Core, serta kompleks perumahan.
- Penyedia jasa pelelolaan sampah, perusahaan tersebut saat ini membutuhkan bantuan dalam pengelolaan sampah organik. Saat ini mereka mengandalkan dinas kebersihan untuk menampung sampah organiknya.
- Kota Baru Parahyangan sebagai kawasan yang memiliki nilai ekonomis sangat tinggi dan masih *available* untuk dikelola. Kawasan ini menjadi target kami sebelum dikelola pihak lain.

## 2. Kompos

### Deskripsi

Kompos adalah produk olahan sampah organik. Kompos yang dihasilkan oleh RPS ITB di Sabuga telah dikenal baik oleh konsumen, dengan omzet penjualan 2000 kantong per bulan. PT. GREAT GANESHA akan meningkatkan omzet penjualan menjadi 5000 kantong per bulan, itu pun masih bisa ditingkatkan lagi penjualannya untuk wilayah barat. Kami juga akan melakukan penambahan produk varian kompos untuk memenuhi permintaan pasar yang lebih beragam, diantaranya kascing (*vermicompos*) dan kompos kualitas premium.



Selain itu kami juga menyediakan kompos dengan harga yang lebih murah untuk kebutuhan petani dengan tujuan :

- o Memajukan pertanian, yaitu menekan biaya pemupukan dengan cara memformulasikan pupuk kimia dengan kompos.
- o Meningkatkan daya tampung pengelolaan sampah karena kompos yang tidak dapat diserap pasar melalui produk di atas akan dipasarkan ke petani sehingga tidak menumpuk di tempat penyimpanan.

### Manfaat produk

- Kompos merupakan nutrisi organik bagi tanaman yang juga memiliki kemampuan untuk meningkatkan kualitas tanah.
- Penggunaan kompos dapat mengurangi jumlah penggunaan pupuk kimia, sehingga lebih ramah lingkungan.

### Rencana harga

Berikut ini adalah kisaran harga kompos yang kami tawarkan.

Produk	Harga pengecer	Harga Konsumen
Kompos	Rp. 2.500,- /kantong	Rp. 5.000,- /kantong
Kompos (petani)	-	Rp 200.000,- /m <sup>3</sup>
Kascing	Rp. 4.000,- /kantong	Rp. 7.000,- /kantong
Kompos premium	Rp. 6.500,- /kantong	Rp. 10.000,- /kantong

### Penawaran kompetitor

Harga kompetitor untuk konsumen adalah Rp. 5.000,-. Harga yang kami tawarkan tidak berbeda, namun produk kompos kami memiliki keunggulan, yaitu produk bervariasi, *brand image* terpercaya (Ganesha), komposisi nitrogen yang lebih tinggi. Untuk saat ini belum ada produsen yang menyuplai kompos untuk petani.

### Target pasar

- Penjual tanaman bunga. Dengan bantuan mereka, penjualan kompos bisa ditingkatkan dari 2000 kantong menjadi 4000 kantong per bulan.
- Penjual tanaman bunga kemudian mendistribusikan ke konsumen yang meliputi penghobi bunga dan perusahaan florikultur (*landscape*).
- Petani di daerah Bandung.

## 3. Pupuk Cair

### Deskripsi

Pupuk cair merupakan produk baru yang masih dalam proses pengembangan, yang berasal dari olahan sampah organik. Alasan dikembangkannya produk ini adalah untuk memajukan pertanian dengan konsep pertanian organik.



### Manfaat produk

Pupuk cair sebagai komplemen penggunaan kompos, apabila diformulasikan dengan pupuk sintetis, dapat menekan biaya pemupukan bagi petani.

### Rencana harga

Produk	Harga pengecer	Harga Konsumen
Pupuk cair	Rp. 4.000,- /botol 600mL	Rp. 7.000,- /botol 600mL
Pupuk cair (petani)	-	Rp. 10.000,- /jerigen 2L

### Penawaran kompetitor

Kisaran harga kompetitor lainnya adalah Rp. 15.000,- sampai Rp. 20.000,- untuk tiap 0,5 - 1 L. Harga yang kami tawarkan jauh lebih murah. *Image* ITB juga telah terpercaya bagi masyarakat. Produk kami juga selalu *up to date* terhadap perkembangan teknologi karena mengadaptasi penelitian di ITB.

### **Target pasar**

- Saat ini produk pupuk cair masih dalam pengembangan dan belum memiliki konsumen yang riil. Akan tetapi menilai dari animo konsumen terhadap produk kompos dan harga yang tidak jauh berbeda, maka target penjualan 400 item masing-masing produk masih rasional.
- Target pasar produk ini sama dengan target pasar kompos.

## **4. Sampah Plastik dan Kertas (Sampah Anorganik)**

### **Deskripsi**



Sampah plastik dan kertas memiliki nilai jual yang cukup tinggi dibandingkan sampah organik. Pengelolaannya juga lebih mudah yaitu dengan cara cukup dipilah berdasarkan jenisnya. Sampah yang sudah dipilah memiliki nilai jual yang lebih tinggi. Ketersediaan sampah plastik dan kertas adalah 24% dari volume sampah keseluruhan.

Untuk meningkatkan harga jual, sampah plastik dipilah berdasarkan jenis, dilakukan pencucian, dan dicacah menjadi bijih plastik. Saat ini, harga jual sampah plastik dan kertas masih rendah dikarenakan produk yang dihasilkan hanya dijual tanpa diolah dan ditawarkan kepada satu bandar saja.



### **Manfaat produk**

- Sampah plastik digunakan untuk daur ulang.
- Sampah kertas digunakan sebagai campuran bahan baku kertas bagi industri kertas.

### **Rencana harga**

Sesuai dengan harga bandar/pengumpul. Harga saat ini, sampah plastik dihargai Rp. 2500,- per kilogram sedangkan sampah kertas dihargai Rp 250,- per kilogram.

**Penawaran kompetitor**

Tidak ada kompetitor, seluruh plastik yang dihasilkan dapat diserap oleh bandar/pengumpul.

**Target pasar**

Bandar/pengumpul sampah plastik dan kertas.

## Strategi dan Proyeksi Pemasaran

### Strategi Pemasaran

- Sebelum menjalankan perusahaan, setidaknya mendapatkan konfirmasi ketertarikan pengguna jasa pengolahan sampah.
- Mensosialisasikan produk kompos untuk petani, memberikan harga diskon, dan jaminan uang kembali apabila hasil pertaniannya menurun.
- Menyediakan *tester* untuk memperkenalkan produk pupuk cair yang didistribusikan melalui penjual tanaman bunga.
- Memilah sampah plastik dan kertas berdasarkan jenis serta membersihkan dari pengotor untuk meningkatkan nilai jualnya.
- Mengadakan pelelangan untuk sampah plastik dan sampah kertas sehingga diperoleh harga yang menguntungkan.

### Proyeksi Pemasaran

Proyeksi pemasaran kami susun berdasarkan informasi yang akurat, sehingga proyeksi yang dicantumkan merupakan target yang rasional untuk dicapai. Berikut proyeksi pemasaran jasa pengelolaan sampah dan produk olahan sampah per bulan:

#### Jasa Pengelolaan Sampah

Segmen	Harga	Jumlah Penjualan	Pendapatan
ITB	Rp. 20.000.000,-	1	Rp. 20.000.000,-
Perumahan elit, hotel, apartemen, mall, perkantoran	Rp. 2.500.000,-	13	Rp. 32.500.000,-
Restoran, gerai bisnis lainnya	Rp. 350.000,-	18	Rp. 6.300.000,-
<b>Total</b>			<b>Rp. 58.800.000,-</b>

#### Produk Olahan Sampah

Produk	Harga	Jumlah Penjualan	Pendapatan
Kompos	Rp. 2.500,-	5000	Rp. 12.500.000,-
Kascing	Rp. 4.000,-	500	Rp. 2.000.000,-
Kompos Premium	Rp. 6.500,-	500	Rp. 3.250.000,-
Kompos tani	Rp. 200.000,-	60	Rp. 12.000.000,-
Pupuk Cair	Rp. 4.000,-	500	Rp. 2.000.000,-
Pupuk cair Petani	Rp. 10.000,-	50	Rp. 500.000,-
Sampah Kertas	Rp. 750.000,-	1	Rp. 750.000,-
Sampah Plastik	Rp. 750.000,-	1	Rp. 750.000,-
<b>Total</b>			<b>Rp. 33.750.000,-</b>

Dengan total omset per bulan senilai **Rp. 92.550.000,-**

## Rencana Operasional

### Lokasi

Produksi akan dilakukan di jalan Tamansari 73 Bandung, bersebelahan dengan rencana lokasi kantor PT. GREAT GANESHA. Luas bangunan 150 m<sup>2</sup> berdiri di atas lahan seluas 700 m<sup>2</sup>. Dengan infrastruktur yang ada, PT. GREAT GANESHA mampu menampung sampah domestik sebesar 1000 m<sup>3</sup> per bulan, atau setara dengan 2,5 kali kapasitas RPS-ITB. Dan juga memiliki kapasitas insenerator 400 m<sup>3</sup> per bulan untuk mengolah sampah yang tak layak daur.



Keterangan : (Kiri – Kanan) Kantor sekaligus ruang produksi. Lahan untuk pengolahan sampah organik.

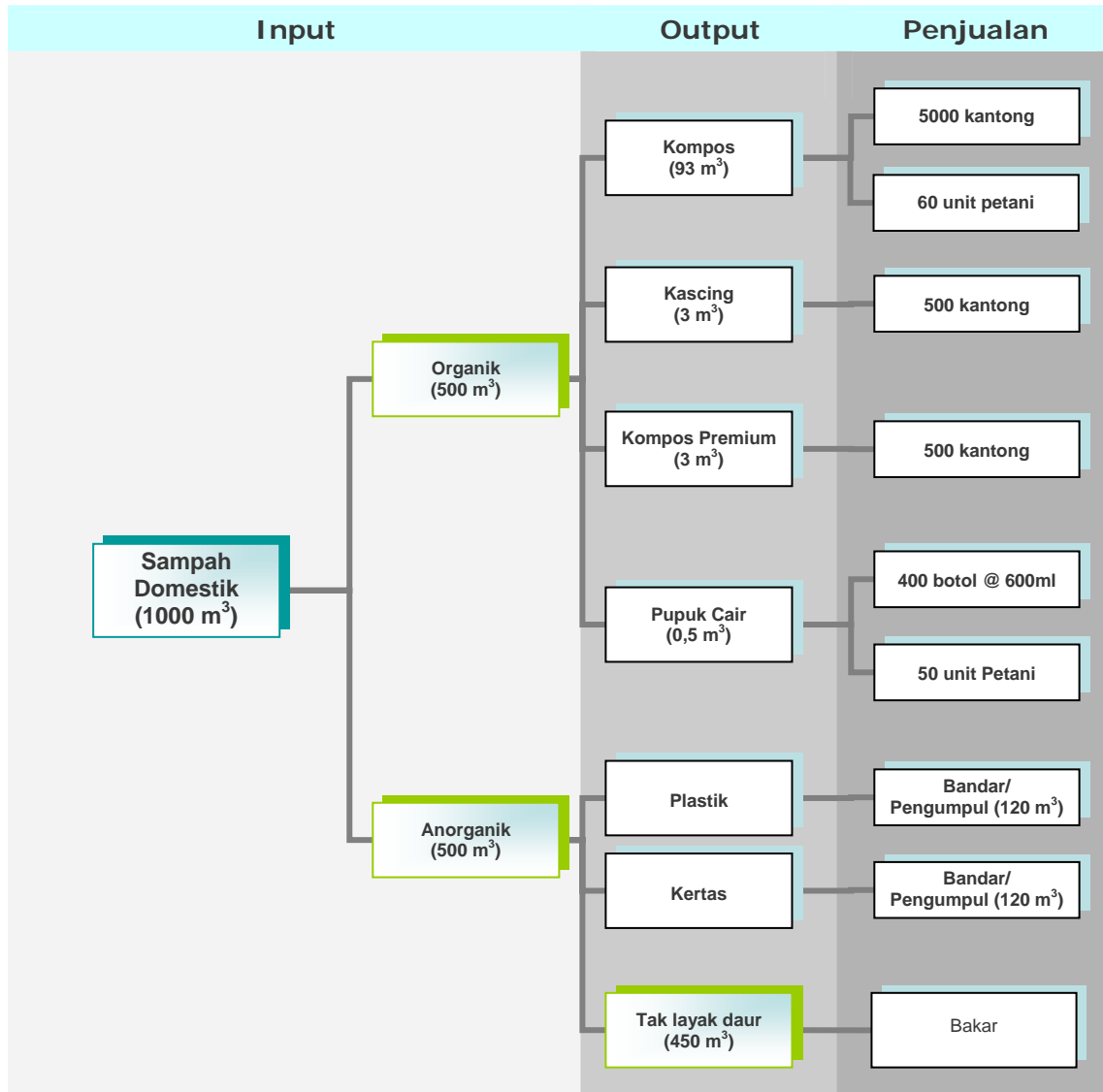
### Fasilitas

Sebagian besar fasilitas yang diperlukan untuk operasional PT. GREAT GANESHA sudah ada di RPS-ITB, akan tetapi masih diperlukan perbaikan dan penambahan fasilitas. Adapun fasilitas diperlukan untuk menunjang kegiatan PT. GREAT GANESHA adalah sebagai berikut :

- cangkul dan garu
- fermentor untuk pupuk cair
- hand tracktor
- hand truck
- insenerator
- instalasi air
- kendaraan transportasi sampah
- mesin pencacah sampah
- seragam insenerator (sepatu boot, baju dan sarung tangan tahan api, helm penahan panas)
- seragam operasional (sepatu boot, topi, baju lapangan, sarung tangan)

## Metode Operasional

Metode produksi secara sederhana digambarkan dalam bagan berikut :



## Proyeksi Kebutuhan Investasi

Kebutuhan investasi terdiri dari 2 macam yaitu investasi aset dan investasi tunai. Investasi aset berasal dari semua aset yang dikelola oleh manajemen RPS-ITB. Penyerahan aset RPS-ITB merupakan peran ITB dalam mendukung pembentukan PT. GREAT GANESHA. Oleh karena itu ITB mendapatkan persentase kepemilikan perusahaan sebesar 25%. Rincian aset RPS-ITB berikut taksiran harga terlampir. Investasi tunai berasal dari berbagai pihak yang tertarik terhadap bisnis perusahaan. Total biaya kebutuhan investasi tunai tertera dalam tabel berikut ini:

Investasi tunai	Satuan	Jumlah	Harga (Rp.)	Anggaran (Rp.)
Pembuatan Badan Usaha	unit	1	15.000.000	15.000.000
Izin UKL – UPL (Amdal)	unit	1	30.000.000	30.000.000
Kendaraan pengangkut sampah	unit	3	30.000.000	90.000.000
Peralatan operasional	unit	1	30.000.000	30.000.000
Biaya produksi 3 bulan pertama	unit	3	39.925.000	175.650.000
<b>Total</b>				<b>340.650.000</b>

Berikut ini adalah biaya operasional yang dikeluarkan tiap bulan:

Biaya	Satuan	Jumlah	Harga (Rp.)	Pengeluaran (Rp.)
Gaji Karyawan	unit	1	22.500.000	22.500.000
Listrik	unit	1	750.000	750.000
Produksi kompos	kantong	5000	800	4.000.000
Produksi kascing	kantong	500	800	400.000
Produksi kompos premium	kantong	500	800	400.000
Produksi pupuk cair	botol	500	1.500	750.000
Produksi pupuk cair petani	2 Liter	50	5.000	250.000
AMDAL (Rp 6 juta / tahun)	unit	1	500.000	500.000
Bahan bakar insenerator	liter	2500	5.000	12.500.000
Perawatan gedung	unit	1	2.000.000	2.000.000
Penyusutan insenerator	unit	1	5.000.000	5.000.000
Perawatan insenerator	unit	1	2.000.000	2.000.000
Bahan bakar kendaraan	liter	700	5.000	3.500.000
Bahan bakar pencacah	liter	200	5.000	1.000.000
Perawatan kendaraan	unit	3	500.000	1.500.000
Penyusutan kendaraan	unit	3	500.000	1.500.000
<b>Total pengeluaran</b>				<b>58.550.000</b>

Investasi tunai yang dibutuhkan sebesar Rp. 340.650.000,- sedangkan aset RPS (sebagai investasi aset) senilai Rp 750.000.000,- sehingga investasi totalnya menjadi Rp. 1.090.650.000,-

## Proyeksi Finansial

Laba dihitung dari selisih omset satu tahun dikurangi biaya produksi selama setahun. Profit investasi didapatkan dari laba dikurangi laba ditahan (20% dari laba), yang meliputi: penelitian dan pengembangan usaha (10%) dan bonus karyawan (10%). Berikut ini proyeksi finansial selama satu tahun:

- Omset penjualan : Rp. 1.110.600.000,-
- Total biaya produksi : ( Rp. 702.600.000,- )
- Laba : Rp. 408.000.000,-
- Laba ditahan (20%) : ( Rp. 81.600.000,- )
- Profit investasi satu tahun pertama : Rp. 326.400.000,-

Analisis Rasio	Investasi total (Rp. 1.090.650.000,-)
Return of Assets (ROA)	29,93 %
Return of Investment (ROI)	41 bulan

### *Worst Case Scenario*

Worst Case Scenario yang diperkirakan ada 2 kemungkinan, yaitu

➤ **kondisi penjualan minimum**

Apabila proyeksi penjualan tidak sesuai dengan perencanaan, maka kondisi penjualan minimum yang harus diupayakan sehingga biaya produksi tertutupi ditunjukkan pada tabel di bawah ini. Proyeksi penjualan *Worst Case Scenario* senilai 50 % dari proyeksi awal yaitu Rp. 55.975.000,-. Detil terlampir.

Strategi yang akan dilakukan untuk keluar dari kondisi penjualan terburuk adalah:

- o Melakukan penyesuaian anggaran terhadap biaya operasional sesuai dengan kondisi penjualan. Biaya operasional bulanan menjadi Rp. 51.275.000,- sehingga biaya operasional dapat tertutupi oleh total penjualan. Detil terlampir.
- o Agresif marketing: secara aktif meningkatkan penjualan jasa pengelolaan sampah ke kawasan komersil (setingkat mall atau perumahan elit).

➤ ***over capacity***

*Over capacity* terjadi apabila input sampah melebihi daya tampung perusahaan akibat produksi sampah konsumen berlebih. Kondisi ini tentu saja menguntungkan, namun apabila tidak ditangani dengan baik akan mengakibatkan menurunnya kepercayaan konsumen.

Strategi yang akan dilakukan untuk keluar dari kondisi ini adalah:

- Memberikan diskon besar kepada petani, sehingga produk organik terserap sebanyak-banyaknya.
- Melakukan *outsourcing* tenaga kerja, sehingga sampah anorganik yang masuk langsung dipilah dan dikirimkan ke penampung/bandar hari itu juga. Begitu pula dengan sampah organik, yang langsung dicacah hari itu juga sehingga volumenya menyusut 50%.

## Pendanaan dan Kerjasama

Total modal awal yang dibutuhkan untuk usaha ini adalah **Rp. 1.090.650.000,-** yang berupa investasi tunai sebesar Rp. 340.650.000,- dan aset RPS-ITB sebesar Rp. 750.000.000,-.

Kami mengharapkan dana tersebut diperoleh dari :

- ITB, sebagai pemilik aset RPS-ITB.
- Sumber pendanaan yang lain.

Bagi investor, *profit sharing* dibagi dari profit investasi (80 % dari laba bersih). Dari keuntungan tersebut, ditentukan persentase bagi hasil untuk pihak manajemen dan investor. Jika terdapat lebih dari satu investor, maka persentase bagi hasil untuk investor ditentukan berdasarkan modal yang diberikan relatif terhadap total kebutuhan investasi.

Skenario pembagian keuntungan adalah sebagai berikut :

Instansi/ perorangan	Jenis investasi	Nominal	Sumbangan share ke pengelola	Share kepemilikan	Ekspektasi hasil dari investasi (per tahun)
ITB	Aset	Rp. 750.000.000,-	18%	50%	21,76 %
Investor	Tunai	Rp. 340.650.000,-	7%	25%	23,95 %
Tim Pengelola	Floating	-		25%	-

Kesepakatan lain dijelaskan lebih lanjut di Nota Kesepahaman dan perjanjian kerjasama.

## Penutup

Demikian proposal ini kami susun untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dokumen dalam proposal ini bersifat rahasia dan disusun hanya bagi lembaga ITB yang kami maksudkan untuk menerima proposal ini. Kami harapkan kerjasamanya agar isi dari dokumen ini tidak akan disebarakan ke pihak lain yang tidak berkepentingan dalam lingkup kerjasama yang kami tawarkan.

Permasalahan sampah kota Bandung kian memprihatinkan. Untuk itu kami mohon bantuan dari pihak yang berwenang di ITB agar mempercepat transformasi RPS-ITB menjadi PT. Great Ganesha.

Atas perhatian dan kerjasamanya, kami ucapkan terima kasih.

Bandung, 3 Maret 2008

Tim Penggagas  
PT. Great Ganesha

*"Someone's trashes is other's treasures"*

*Mr. Eugene Crabb*

*Owner's Krusty Crabb*

## Lampiran

### Lampiran 1. Taksiran Nilai Aset RPS-ITB

#### Gedung

Inventaris	Tipe/Merek	Jumlah	Kondisi	Taksiran
Bangunan lama		1	Cukup	Rp. 50.000.000
Bangunan (baru)*		1	Baik	Rp. 200.000.000
<b>Total</b>				<b>Rp. 250.000.000</b>

#### Ruang Kantor

Inventaris	Tipe/Merek	Jumlah	Kondisi	Taksiran
Lemari besi	Elite	1	Cukup	Rp. 3.000.000,-
Meja besi	Lion	2	Cukup	
Yamato	-	2	Baik	
Kursi besi	Futura	1	Cukup	
Jam dinding	Seiko	1	Baik	
TV 21'	Toshiba	1	Baik	

#### Ruang Gedung

Inventaris	Tipe/Merek	Jumlah	Kondisi	Taksiran
Rak kayu		1	Cukup	Rp. 500.000,-
Rak besi		1	Cukup	

#### Ruang Mesin

Inventaris	Tipe/Merek	Jumlah	Kondisi	Taksiran
Mesin insenerator lama	-	1	Cukup	Rp. 150.000.000,-
Mesin insenerator (baru)*	-	1	Baik	Rp. 300.000.000,-
Mesin pencacah plastik (baru)	-	1	Baik	Rp. 15.000.000,-
Mesin pencacah sampah (baru)	-	1	Baik	Rp. 15.000.000,-
Rak kayu	-	1	Cukup	Rp. 250.000,-
<b>Total</b>	-			<b>Rp. 480.250.000,-</b>

#### Alat-alat (Perabot)

Inventaris	Tipe/Merek	Jumlah	Kondisi	Taksiran
Gurinda tangan	Bosch	1	Baik	Rp. 350.000,-
Alat press listrik		1	Cukup	Rp. 400.000,-
Roda troli		2	Cukup	Rp. 500.000,-
Traktor tangan (baru)*		1	Baik	Rp. 15.000.000,-
<b>Total</b>				<b>Rp. 16.250.000,-</b>

**Total Aset RPS-ITB senilai Rp. 750.000.000,-**

Ket: \* pengadaan aset tersebut dilakukan pada bulan April



Keterangan gambar :

(Kiri – kanan) Mesin insenerator, mesin pencacah sampah, mesin pencacah plastik.

## Lampiran 2. Proyeksi *Worst Case Scenario*

### Jasa Pengelolaan Sampah

Segmen	Harga	Jumlah Penjualan	Pendapatan
ITB	Rp. 20.000.000,-	1	Rp. 20.000.000,-
Perumahan elit, hotel, apartemen, mall, perkantoran	Rp. 2.500.000,-	7	Rp. 17.500.000,-
Restoran, gerai bisnis lainnya	Rp. 350.000,-	5	Rp. 1.750.000,-
<b>Total</b>			<b>Rp. 39.250.000,-</b>

### Produk Olahan Sampah

Produk	Harga	Jumlah Penjualan	Pendapatan
Kompos	Rp. 2.500,-	2500	Rp. 6.250.000,-
Kascing	Rp. 4.000,-	250	Rp. 1.000.000,-
Kompos Premium	Rp. 6.500,-	250	Rp. 1.625.000,-
Kompos tani	Rp. 200.000,-	30	Rp. 6.000.000,-
Pupuk Cair	Rp. 4.000,-	250	Rp. 1.000.000,-
Pupuk cair Petani	Rp. 10.000,-	25	Rp. 250.000,-
Sampah Kertas	Rp. 300.000,-	1	Rp. 300.000,-
Sampah Plastik	Rp. 300.000,-	1	Rp. 300.000,-
<b>Total</b>			<b>Rp. 16.725.000,-</b>

Dengan total omset per bulan senilai **Rp. 55.975.000,-**

Berikut ini adalah efisiensi biaya operasional bulanan terhadap kondisi *worst case scenario*:

Biaya	Satuan	Jumlah	Harga (Rp.)	Pengeluaran (Rp.)
Gaji Karyawan	unit	1	22.500.000	22.500.000
Listrik	unit	1	750.000	750.000
Produksi kompos	kantong	2500	800	2.000.000
Produksi kascing	kantong	250	800	200.000
Produksi kompos premium	kantong	250	800	200.000
Produksi pupuk cair	botol	250	1.500	375.000
Produksi pupuk cair petani	2 Liter	25	5.000	125.000
AMDAL (Rp 6 juta / tahun)	unit	1	500.000	500.000
Bahan bakar insenerator	liter	1875	5.000	9.375.000
Perawatan gedung	unit	1	2.000.000	2.000.000
Penyusutan insenerator	unit	1	5.000.000	5.000.000
Perawatan insenerator	unit	1	2.000.000	2.000.000
Bahan bakar kendaraan	liter	500	5.000	2.500.000
Bahan bakar pencacah	liter	150	5.000	750.000
Perawatan kendaraan	unit	3	500.000	1.500.000
Penyusutan kendaraan	unit	3	500.000	1.500.000
<b>Total pengeluaran</b>				<b>51.275.000</b>

### Lampiran 3. Kisaran gaji karyawan RPS-ITB

Pengelola RPS saat ini terdiri dari 6 orang pegawai ITB, anggaran yang dikeluarkan ITB untuk gaji karyawan rata-rata adalah:

Pendapatan	Nominal
Gaji pokok	Rp. 1.800.000
Insentif	Rp. 400.000
Uang makan	Rp. 250.000
Lain-lain	Rp. 300.000
<b>Total</b>	<b>Rp. 2.750.000</b>

### Lampiran 4. Detil biaya produksi kompos

- Jasa Pengelolaan Sampah**

Biaya produksi sampah per hari dengan kapasitas 40 m<sup>3</sup>:

Biaya	Jumlah
Bahan bakar transportasi	Rp. 125.000,-
Karyawan Transportasi	Rp. 160.000,-
Perawatan kendaraan	Rp. 60.000,-
Lain-lain	Rp. 260.000,-
<b>Sampah Organik</b>	
Bahan bakar pencacah	Rp. 30.000,-
Karyawan pencacah	Rp. 120.000,-
<b>Sampah Anorganik (Dibakar)</b>	
Bahan bakar insenerator	Rp. 500.000,-
Karyawan insenerator	Rp. 200.000,-
Penyusutan insenerator	Rp. 200.000,-
Perawatan insenerator	Rp. 40.000,-
<b>Total Biaya produksi per hari</b>	<b>Rp. 1.695.000,-</b>
<b>Total Biaya produksi per m<sup>3</sup></b>	<b>Rp. 42.375,-</b>

Keuntungan jasa pengelolaan sampah tiap m<sup>3</sup>:

Segmen	Biaya produksi	Harga jual	Keuntungan
ITB	Rp 42.375,-	Rp. 50.000,-	Rp. 7.625
Kompleks perumahan		Rp. 62.500,-	Rp. 20.125,-
Gerai bisnis kecil		Rp. 70.000,-	Rp. 27.625,-

- Produk Kompos dan Kascing**

Biaya produksi kompos dan kascing tiap kemasan:

Biaya	Jumlah
Tenaga kerja	Rp. 400,-
Kemasan	Rp. 800,-
Transportasi	Rp. 100,-
<b>Total</b>	<b>Rp. 1.300,-</b>

Biaya produksi kompos petani untuk tiap m<sup>3</sup>:

Biaya	Jumlah
Transportasi	Rp. 40.000,-
<b>Total</b>	<b>Rp. 40.000,-</b>

Keuntungan jasa pengelolaan sampah kemasan:

Produk	Biaya produksi	Harga jual	Keuntungan
Kompos	Rp. 1.300,-	Rp. 2.500,-	Rp. 1.200,-
Kascing	Rp. 1.300,-	Rp. 4.000,-	Rp. 2.700,-
Kompos Premium	Rp. 1.300,-	Rp. 6.500,-	Rp. 5.200,-
Kompos petani	Rp. 40.000,-	Rp. 300.000,-	Rp. 260.000,-

- **Produk Pupuk Cair**

Biaya produksi pupuk cair tiap kemasan:

Biaya	Jumlah
Tenaga kerja	Rp. 200,-
Kemasan	Rp. 800,-
<b>Total</b>	<b>Rp. 1.000,-</b>

Biaya produksi pupuk cair petani:

Biaya	Jumlah
Kemasan	Rp. 5.000,-
<b>Total</b>	<b>Rp. 5.000,-</b>

Keuntungan jasa pengelolaan sampah kemasan:

Produk	Biaya produksi	Harga jual	Keuntungan
Pupuk cair	Rp. 1.000,-	Rp. 4.000,-	Rp. 3.000,-
Pupuk cair petani	Rp. 5.000,-	Rp. 10.000,-	Rp. 5.000,-