

LAPORAN WIRAUSAHA KESEHATAN
“UNIT BISNIS RECYCLE ECOBRICK”
STIKES WIJAYA HUSADA
BOGOR



SEKOLAH TINGGI ILMU KESEHATAN WIJAYA HUSADA
TAHUN 2021

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas petunjuk dan hidayah-Nya, sehingga kami dapat menyelesaikan laporan hasil prototype ecobrick dengan baik dan tepat waktu.

Laporan kegiatan usaha unit bisnis ini dimaksudkan agar mahasiswa dapat mengembangkan kemampuan kewirausahaannya membuat produk ecobrick sebagai unit bisnis . Tidak lupa pada kesempatan ini kami mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Tuhan Yang Maha Esa, Allah SWT yang memberikan kemudahan kepada kami dalam menyelesaikan Laporan usaha unit bisnis ini.
2. Ketua STIKes Wijaya Husada Bogor yang telah membantu dan memberikan izin kepada kami untuk melakukan kegiatan usaha unit bisnis.
3. Teman - teman kami yang telah memberikan motivasi dan dukungan dalam pembuatan laporan usaha unit bisnis ini
4. Semua pihak yang membantu menyelesaikan penyusunan laporan kegiatan usaha unit bisnis ini.

Bogor, 18 Juli 2021

Penulis

DAFTAR ISI

COVER.....	
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI.....	iii
BAB I LATAR BELAKANG	1
BAB II STRUKTUR USAHA UNIT BISNIS	2
BAB III PEMASARAN	5
BAB IV PENUTUP	8
DOKUMENTASI	13

BAB I

LATAR BELAKANG

A. Alasan Pendirian Usaha

Berwirausaha merupakan salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk menjadikan jalan keluar dari suatu permasalahan dari berkurangnya pengetahuan untuk memanfaatkan peluang unit bisnis. Banyak cara yang dilakukan dalam berwirausaha, misalnya mengolah barang mentah menjadi produk ataupun barang setengah jadi menjadi suatu produk yang mempunyai nilai jual yang cukup tinggi sehingga dapat dinikmati para konsumen.

Dalam suatu pemasaran banyak sekali bentuk dan macam-macam aneka ragam barang dari yang kecil hingga yang besar dan dari yang murah hingga sampai yang mahal. Dengan aktivitas yang semakin padat, membuat banyak orang Merupakan wilayah dengan penghasil sampah yang cukup banyak, hal ini dikarenakan minimnya Tempat Pembuangan Akhir (TPA) dan kurangnya kesadaran masyarakat dalam menghadapi persoalan sampah. Dampaknya menimbulkan Permasalahan Penumpukan sampah atau membuangnya sembarangan ke kawasan terbuka akan mengakibatkan pencemaran tanah dan berdampak ke saluran air tanah. Ecobrick Merupakan solusi alternatif yang ditawarkan dalam mengelola limbah di desa renggasjajar, inovasi pengelolaan limbah ini dapat dibuat secara mandiri dengan mudah. Metode atau langkah yang tepat dalam pengelolaan sampah adalah dengan metode 3R reuse (mengggunakan kembali sampah), reduce (mengurangi segala sesuatu yang mengakibatkan sampah), dan recycle (mendaur ulang kembali sampah).

Melalui kegiatan wirausaha kegiatan unit bisnis membuat produk ecobrick. Dosen Dengan Mahasiswa ini diharapkan dapat menjadi solusi untuk menangani permasalahan sampah melalui pemberdayaan masyarakat dalam upaya peningkatan kualitas kesehatan lingkungan yaitu dengan memberikan edukasi, demonstrasi dan pelatihan terkait pengelolaan sampah, pembuatan ecobrick.

Dari kegiatan wirausaha unit bisnis recyle ecobrick ini bertujuan memperoleh sumber dana selain dari mahasiswa dengan melihat peluang untuk membuka usaha recyle ecobrick.

B. Tujuan Usaha Unit Bisnis Ini Adalah :

1. Untuk memperoleh sumber dana selain dari mahasiswa dengan melihat peluang untuk membuka usaha recycle/ecobrick
2. Memenuhi kebutuhan masyarakat dan mahasiswa terhadap pemanfaatan sampah dengan cara membuat produk ecobrick, go green (recycle)
3. Melatih kemandirian dan keterampilan kepada mahasiswa dan alumni dalam berwirausaha unit bisnis produk ecobrick.
4. Menerapkan jiwa kewirausahaan unit bisnis produk ecobrick.
5. Memperkenalkan metode ecobrick sebagai alternatif pengelolaan sampah plastik.
6. Meningkatkan inovasi serta kreatifitas dalam pemanfaatan sampah mengolah produk menjadi ecobrick berupa meja, kursi, kotak pensil dan pulpen.
7. Untuk menambah sumber dana selain mahasiswa.

C. Tim Yang Terlibat Dalam Pembuatan Recycle Ecobrick

- Ka Stikes, Puket II, III, pimpinan
- Dosen
- Mahasiswa
- Alumni

Kami memulai usaha unit bisnis ini dengan kerjasama untuk berjalannya roda perusahaan ini dengan baik. Selain itu, kerjasama tim juga membuat pekerjaan menjadi lebih cepat selesai karena ada pembagian tanggung jawab kerja.

D. Bidang Usaha Unit Bisnis Produk Ecobrick

Usaha yang kami jalankan yaitu di bidang ecobrick. Produk yang kami jual memiliki kualitas yang bagus, baik dari segi bahan yang digunakan, segi pembuatan produk maupun segi pengemasan. Bahan yang digunakan yaitu bahan dari sampah non medis yang dikelola lalu diolah menjadi sebuah produk ecobrick.

E. Manfaat

Sampah non medis merupakan sampah yang bisa diolah dan diproduksi menjadi sebuah produk. Diantaranya :

- Produk Meja Belajar
- Produk Kotak Pensil dan Pulpen
- Produk Rak Sepatu dan Sandal

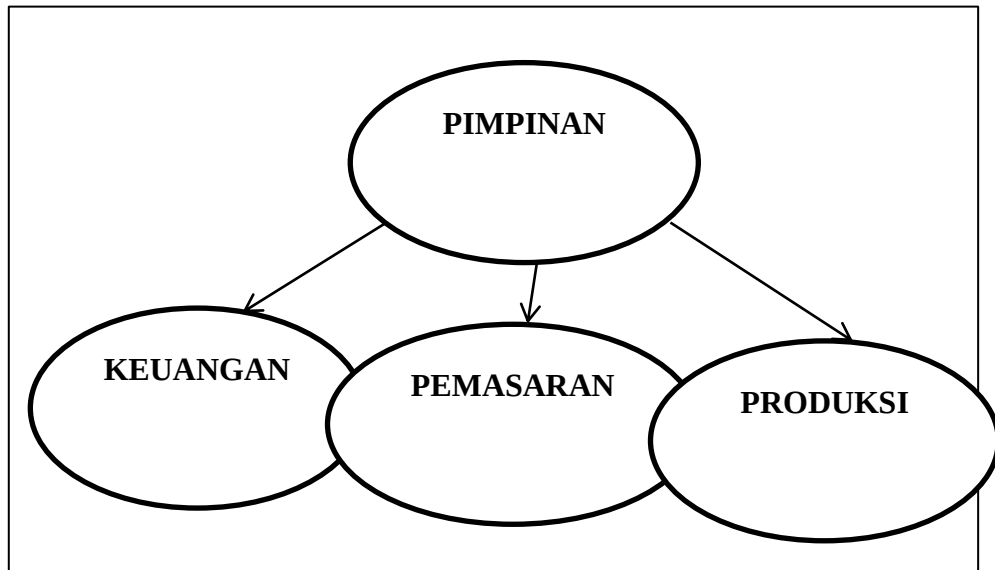
F. Visi Dan Misi

Visi : Sebagai proses pengolahan dan produksi sampah non medis menjadi sebuah produk ecobrick yang sukses, maju dan mampu menembus pasaran dan menghasilkan pendapatan bagi institusi selain dari mahasiswa.

BAB II

Struktur Usaha Unit Bisnis Ecobrick

Permodalan Dan Penghasilan Produk Ecobrick



A. Analisis Swot

Kekuatan	Kelemahan
1. Menjual produk untuk semua kalangan masyarakat. 2. Bahan produk yang terjamin dan higienis. 3. Produk ramah lingkungan 4. sangatlah sederhana tanpa memerlukan banyak waktu dalam pembuatannya.	1. Tidak tahan lama.
Peluang	Ancaman
1. Di gemari masyarakat. 2. Melihat banyaknya masyarakat yang membutuhkan produk yang ramah lingkungan.	1. Banyak saingan diluar sana. 2. Harga produk yang sewaktu-waktu bisa naik.

Dalam hal pemasaran dan produksi bekerja sama dengan alumni dan CV/ perusahaan lain , prodi berinisiasi bekerja sama dengan CV Karya Mulia Mandiri.

B. Permodalan Dan Penghasilan Usaha Unit Bisnis Ecobrick

Nama Bahan	Banyaknya Bahan	Harga
Botol	Rp. 15.000 / botol	Rp. 15.000
Plastik	Rp. 30.000 / pack	Rp. 30.000
Kardus	Rp. 25.000 / kardus	Rp. 25.000
Tali Rapia	Rp. 20.000	Rp. 20.000
Lem Tembak	Rp. 20.000	Rp. 20.000
Gunting	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Lem Kertas	Rp. 5000	Rp. 5000
Total	Rp. 125.000	

C. Proyeksi Penjualan :

1. Harga jual meja belajar : Rp. 80.000
2. Harga kotak pensil / pulpen : Rp. 15.000/buah
3. Harga rak sepatu / sandal : Rp. 75.000/buah

D. Target/ Ekspektasi Pendapatan = Rp. 6.000.000,00 / Bulan

BAB III

PEMASARAN

A. Nama Produk

-  Meja Belajar
-  Kotak Pensil Dan Pulpen
-  Rak Sepatu Dan Sandal

Dalam upaya usaha unit bisnis pemasaran produk ecobrick yang harus senantiasa ditekankan perusahaan kami adalah pembuatan produk ecobrick berupa meja belajar, kotak pensil, rak sepatu dan sandal dengan aspek kuantitas maupun kualitas produk ecobrick yang akan dipasarkan ke perusahaan.

B. Sasaran Penjualan

- Dalam menjalankan usaha ini sasaran penjualan kami yaitu mencakup semua perusahaan.
- Dari perusahaan tersebut sebagian besar mampu untuk membeli produk yang kami tawarkan, karena harga yang kami berikanpun cukup terjangkau untuk semua kalangan.

C. Waktu dan Promosi Penjualan Ke Perusahaan

- Dilakukan pada pagi dan siang hari
- Promosi penjualan dengan cara menawarkan ke perusahaan, Promosi ini merupakan promosi yang paling sederhana, serta tidak memerlukan banyak biaya untuk melakukan promosi ini cukup dengan memberikan produk ecobrick berupa meja belajar, kotak pensil dan pulpen, rak sepatu dan sandal.

D. Keterlibatan Alumni Dalam Pembuatan Produk Ecobrick

Alumni dan mahasiswa, terlibat dalam sosialisasi dan workshop pembuatan Ecobrick di masyarakat sebagai salah satu peluang pengembangan produk pada kreatifitas mahasiswa. Demonstrasi atau pelatihan dilakukan pada waktu yang berbeda. Masyarakat yang tergabung didalam sosialisasi mengikuti semua rangkaian pelatihan dan workshop yang diberikan dengan baik dan memiliki antusias yang sangat baik dalam menanggapi materi yang diberikan oleh alumni.

Dokumentasi Alumni Terlibat Dalam Sosialisasi Ecobrick



2.1.1 Keterlibatan Alumni Dalam pemasaran Produk Ecobrick

Alumni Dosen dan Puket II, III Senantiasa aktif berkontribusi dalam pemasaran Ecobrick berupa produk Meja Belajar, Tempat Pensil Dan Pulpen, Rak Sepatu Dan Sandal. Dalam kegiatan pemasaran di perusahaan yang akan dijual hasil produknya. Dan alumni yang bekerja di Dinas Kesehatan, Puskesmas, Rumah Sakit, dan Perusahaan, berperan penting sebagai marketing agent di masyarakat, sehingga berkontribusi pada pengembangan jejaring mitra di Prodi S1 Kesehatan Masyarakat untuk mengembangkan produk yang memiliki nilai jual yang lebih tinggi. Untuk itulah, Alumni dan mahasiswa terlibat dalam Pemasaran dan Pengembangan Produk masyarakat agar dapat membantu meningkatkan produktivitas Masyarakat yang tergabung pada komunitas tersebut.

BAB IV

PENUTUP

Demikianlah Laporan usaha unit bisnis ini kami buat. Semoga Laporan ini dapat diterima dan dapat bermanfaat bagi orang lain. Tidak lupa kami mengucapkan syukur kepada Tuhan YME karena atas segala Rahmat-Nya kami dapat menyelesaikan Laporan bisnis kami. Semoga Laporan ini dapat diterima oleh semua pihak karena Laporan ini merupakan tahap awal kami dalam memulai usaha ini.

Segala saran dan kritik kami harapkan dari semua pihak karena kami menyadari bahwa Laporan kami masih jauh dari kata sempurna. Saran dan kritik tersebut semoga saja dapat menjadi pelajaran bagi kami semua untuk dapat menjadi lebih baik lagi dihari esok. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

DOKUMENTASI

HASIL PRODUK ECOBRICK



Meja Belajar

HASIL PRODUK ECOBRIK



**Tempat
Pensil/Pulpen**

HASIL PRODUK ECOBRICK



RAK SEPATU



CV. Mandiri Karya Mulia

Jl. Gunung Batu No 79, Bogor, Jawa Barat. Ph (0251) 8327 5

STIKES WIJAYA HUSADA BOGOR

Yang bertanda tangan dibawah ini :

1. Nama Institusi : STIKes Wijaya Husada Bogor
Alamat : Jl. Jenderal Ibrahim Adjie No. 180 Sindang Barang
Telepon : +62812-7806-3738
Fax : (0251) 832 - 7396

Dalam hal ini bertindak atas nama nama penerbitt Yang selanjutnya disebut **PIHAK PERTAMA**

2. Nama Perusahaan : CV Karya Mandiri Mulya
Alamat : Jl. Bina Citra 5 Tengah Kec. Cibinong Kab. Bogor
Telepon : 0899-6496-171
Fax : (021) 8783 - 477

Kedua belah pihak telah bermufakat untuk mengadakan ikatan perjanjian kerjasama pemasaran produk ecobrick dengan syarat dan ketentuan yang diatur sebagai berikut:

ISI PERJANJIAN

Pasal I

BENTUK KERJA SAMA

Pada perjanjian ini berlaku sebagai pihak kedua atas nama CV Karya Mandiri Mulya Cibinong Bogor

2. **PIHAK PERTAMA** berkewajiban menyediakan jumlah produk atau memproduksi ecobrick yang diminta oleh **PIHAK KEDUA** dan menyerahkan pada **PIHAK KEDUA** dalam bentuk titip jual atau konsinyasi.
3. **PIHAK KEDUA** berhak untuk menyesuaikan luas area pemasaran sesuai dengan produk ecobrick yang diterima oleh **PIHAK KEDUA** dari **PIHAK PERTAMA**.
4. **PIHAK KEDUA** berkewajiban menjaga jumlah produk ecobrick yang telah diterima dari **PIHAK PERTAMA**, segala resiko kehilangan setelah ecobrick diterima sepenuhnya menjadi tanggungan **PIHAK KEDUA**.
5. **PIHAK PERTAMA** berkewajiban menanggung segala biaya promosi produk ecobrick sesuai kesepakatan dengan **PIHAK KEDUA**. Oleh kedua belah pihak, perjanjian kerjasama promosi akan diatur dengan kesepakatan tersendiri yang tidak terlepas dari perjanjian ini.

Pasal 2

JANGKA WAKTU

1. Jangka Waktu Perjanjian Kerjasama ini berlangsung selama 5 tahun dengan perusahaan CV Karya Mandiri Mulya
2. Bilamana salah satu pihak ingin mengakhiri perjanjian ini sebelum jangka waktunya berakhir, maka pihak tersebut harus memberitahukan secara tertulis paling lambat 1 bulan sebelumnya.
3. Dalam hal perjanjian ini berakhir, segala kewajiban kedua belah pihak masih berlangsung sampai dipenuhinya kewajiban tersebut.

Pasal 3

ECOBRIK YANG DIPASARKAN

1. Produk ecobrick berupa meja belajar, rak sepatu, dan tempa pensil yang dipasarkan **PIHAK KEDUA** adalah ecobrick yang diterbitkan oleh **PIHAK PERTAMA** dengan harga jual bruto ditentukan dan menjadi hak **PIHAK PERTAMA**.
2. **PIHAK PERTAMA** menjamin bahwa produk ecobrick berupa meja belajar, rak sepatu dan kotak pensil tersebut pada pasal 2 ayat 1 adalah produk ecobrick yang tidak melanggar hukum. Karenanya segala tuntutan hukum dari **PIHAK KETIGA** sehubungan dengan penerbitan dan pemasaran produk ecobrick ini sepenuhnya menjadi tanggungan **PIHAK PERTAMA**, dan karenanya **PIHAK KEDUA** dibebaskan dari segala tuntutan hukum.

Pasal 4

POTONGAN HARGA ECOBRICK

1. **PIHAK PERTAMA** memberikan potongan harga sebesar (Rp. 15.000) dari harga bruto atas setiap produk ecobrick yang berhasil dijual oleh **PIHAK KEDUA**.
2. Harga produk ecobrick sepenuhnya menjadi wewenang **PIHAK PERTAMA** dengan tanpa mengabaikan saran yang mungkin muncul dari **PIHAK KEDUA**.
3. **PIHAK KEDUA** tidak berhak menaikkan atau menurunkan harga jual produk ecobrick tanpa izin tertulis **PIHAK PERTAMA**.

Pasal 5

PELANGGARAN AREA PEMASARAN

1. Area pemasaran yang disepakati oleh **PIHAK PERTAMA** dan **PIHAK KEDUA** sama sekali tidak dapat dilanggar oleh masing-masing pihak, kecuali sebelumnya telah dibuat kesepakatan baru secara tertulis oleh kedua belah pihak.

2. Pelanggaran area pemasaran yang dilakukan oleh masing-masing pihak akan berakibat adanya sanksi bagi yang melakukan pelanggaran.
3. Sanksi atas pelanggaran area adalah denda sebesar (Rp. 500.000) dari harga produk ecobrick
4. Pihak yang melanggar wajib membayar denda pelanggaran selambat-lambatnya (1 bulan) sejak terbukti melakukan pelanggaran wilayah.
5. Pembuktian pelanggaran wajib dilakukan oleh pihak yang merasa wilayahnya terlanggar.

Pasal 6

LAPORAN PENJUALAN DAN PEMBAYARAN

1. **PIHAK KEDUA** wajib membuat laporan penjualan produk ecobrick bulanan kepada **PIHAK PERTAMA** selambat-lambatnya tanggal (18) (Mei Tahun 2022) berikutnya.

Pasal 7

PERSELISIHAN DAN LAIN-LAIN

1. Atas terjadi setiap perselisihan, kedua belah pihak bersepakat untuk menyelesaikannya secara musyawarah menuju mufakat.
2. Apabila musyawarah yang dilaksanakan tidak memberi mufakat, maka kedua belah pihak bersepakat menyelesaikannya melalui hukum pada.
3. Hal-hal yang belum diatur pada perjanjian ini akan diatur, kemudian secara tertulis dengan tidak terlepas pada perjanjian ini.

Dibuat di : (STIKes Wijaya Husada)

Tanggal : (19-April-2022)