EBOOK JUALAN SAYUR



KISAH NYATA & CARA MEMULAI

Sukses Bisnis Tanpaplastik

Dari PNS jadi tukang sayur yang viral: cara memulai jualan sayur antar ke rumah, mulai modal 100 ribu, tanpa kantong plastik.

Belanja ke pasar | Antar pakai boks | Pelanggan langganan | Atur order di WA

DITULIS OLEH
Mas Cahyo

tanpaplastik.com
Belanja Hemat, Bumi Selamat

SUKSES BISNIS TANPAPLASTIK

Mas Cahyo

Penerbit Tanpaplastik

Ral ›

Sukses Bisnis Tanpaplastik

Oleh : Mas Cahyo

Copyright © 2023 by tanpaplastik.com

Penerbit

Tanpaplastik

www.tanpaplastik.com

tanpaplastik@gmail.com

Desain Sampul : Mas Cahyo

Diterbitkan Melalui :

www.tanpaplastik.com

Untuk Istriku Tercinta
Ini hadiah untuk pernikahan kita. Jazaakillahu Khayraan untuk semua kebaikannya telah mendukungku selama ini.

DAFTAR ISI

Sejarah Bisnis Tanpaplastik 5

Reformasi Industri..... 13

Rahasia Sukses Bisnis Tanpaplastik 83

Langkah Memulai Bisnis Tanpaplastik 104

Sejarah Bisnis Tanpaplastik



Assalamualaikum
Warahmatullahi
Wabarakatuh.

Perkenalkan nama saya Dwi Cahyo Yulianto, panggilan **Mas Cahyo**. Saya lahir di Raman Utara, Lampung Timur, 29 tahun silam. Anak dari Bapak Kodirman dan Ibu Katiyah, yang tidak ada seorangpun yang lebih berjasa dalam hidup saya kecuali kedua orang tersebut. Semoga Allah ﷻ senantiasa memberikan keduanya keberkahan, kesehatan, keselamatan, di dunia dan akhirat.

Akhir 2021, Alhamdulillah, biidznillah, saya lolos seleksi CPNS di Pemerintah Kota Metro, jabatan Analis Benih, Bidang Perikanan. Ada cerita sendiri mengapa saya bisa diterima di bidang perikanan, sementara ijazah S1 saya adalah S1 Pertanian, tepatnya Program Studi

Agroekoteknologi, Universitas Bengkulu. Saya belum pernah sekalipun belajar perikanan, apalagi pembenihan, tetapi harus mengelola pembenihan ikan. *Lolos CPNS jalur orang dalam kah?*

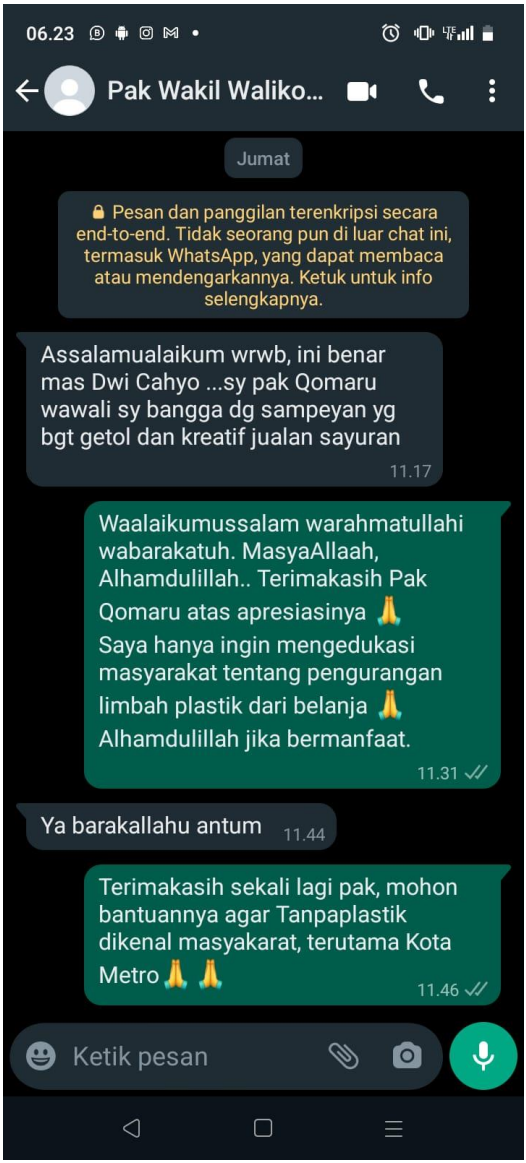
Nanti insyaAllah akan saya ceritakan pengalaman menarik seputar PNS dan kehidupan sehari-harinya. Nanti. Karena sekarang, ada hal penting yang perlu saya bagikan ke kamu. Penting banget. Saking pentingnya nih, *insyaAllah* hal ini bakal mengubah hidup kamu menjadi lebih baik. *InsyaAllah.*

- *Yang tadinya nganggur, jadi punya usaha.*
- *Yang tadinya penghasilan seret, jadi punya lancar.*
- *Yang tadinya karyawan, bisa jadi pengusaha.*
- *Yang tadinya merasa hidup adalah kegagalan, jadi bisa merasakan rezeki Allah ﷻ itu luas banget, masyaAllah.*
- *Yang tadinya ga bisa ngonten, bisa jadi punya banyak konten.*
- *Yang tadinya cuma nunggu penghasilan suami, bisa mandiri dan nabung. InsyaAllah.*

- *Yang tadinya, punya usaha banyak mencemari lingkungan, jadi bebas sampahplastik, Aamiin..*

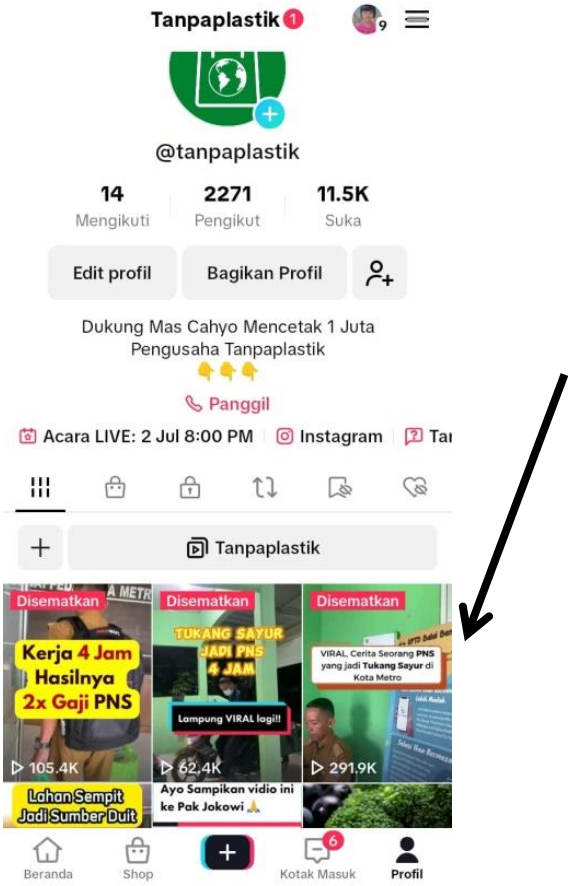
To the point aja langsung, karena saya yakin kamu juga udah ga sabar lagi belajar gimana strategi SUKSES BISNIS dari buku ini.

Ini tentang bisnis yang lagi saya tekuni, **Tanpaplastik**. Jasa *delivery* kebutuhan harian yang VIRAL banget sampai jadi *trending topic* di Kota Metro. Alhamdulillah, saya sampai di WhatsApp oleh Bapak Qomaru Zaman, Wakil Walikota Metro secara langsung.


06.23
Pak Wakil Waliko...
Jumat
Pesan dan panggilan terenkripsi secara end-to-end. Tidak seorang pun di luar chat ini, termasuk WhatsApp, yang dapat membaca atau mendengarkannya. Ketuk untuk info selengkapnya.
Assalamualaikum wrwb, ini benar mas Dwi Cahyo ...sy pak Qomaru wawali sy bangga dg sampeyan yg bgt getol dan kreatif jualan sayuran
11.17
Waalaikumussalam warahmatullahi wabarakatuh. MasyaAllaah, Alhamdulillah.. Terimakasih Pak Qomaru atas apresiasinya 🙏
Saya hanya ingin mengedukasi masyarakat tentang pengurangan limbah plastik dari belanja 🙏
Alhamdulillah jika bermanfaat.
11.31
Ya barakallahu antum
11.44
Terimakasih sekali lagi pak, mohon bantuannya agar Tanpaplastik dikenal masyakarat, terutama Kota Metro 🙏 🙏
11.46
Ketik pesan

Semuanya tidak terlepas atas izin Allah ﷻ dan dukungan dari teman-teman semua.

Hal ini bermula ketika saya mengupload video yang berjudul **"VIRAL, Cerita Seorang PNS yang Jadi Tukang Sayur di Kota Metro"** di akun TikTok saya @tanpaplastik. Sekarang sudah mencapai 292 ribu views lebih. MasyaAllah.



Saya termasuk orang yang tidak paham betul tentang TikTok. Baru-baru inilah, setelah melihat berbagai orang yang saya anggap ahli dalam dunia Digital Marketing, seperti Bang Ogut, Deryansyah Kasisolusi, mereka selalu bilang, TikTok, TikTok.

Ayo cobain TikTok!

TikTok udah berbeda dari awal-awal kita kenal. Yang dulu saya anti banget sampe kayaknya mustahil mau install, karena isinya ya Cuma joged-joged. Ternyata sekarang sudah berubah menjadi platform yang menunjang bisnis.

Yang dulunya, saya ga kepikiran bakal bikin konten, karena saya pikir susah sekali dapat *followers*, ternyata algoritma TikTok memudahkan kita yang bukan siapa-siapa untuk mendapatkan kesempatan yang sama agar bisa segera dikenal.

Tentu, hal ini masih perlu kebijakan kita dalam mengelolanya. Semua platform, apapun itu, tidak lepas dari sisi positif dan negatif. Saya sudah berbulan-bulan, bertahun-tahun, *menyuarakan* sistem tanpaplastik ke sosial media

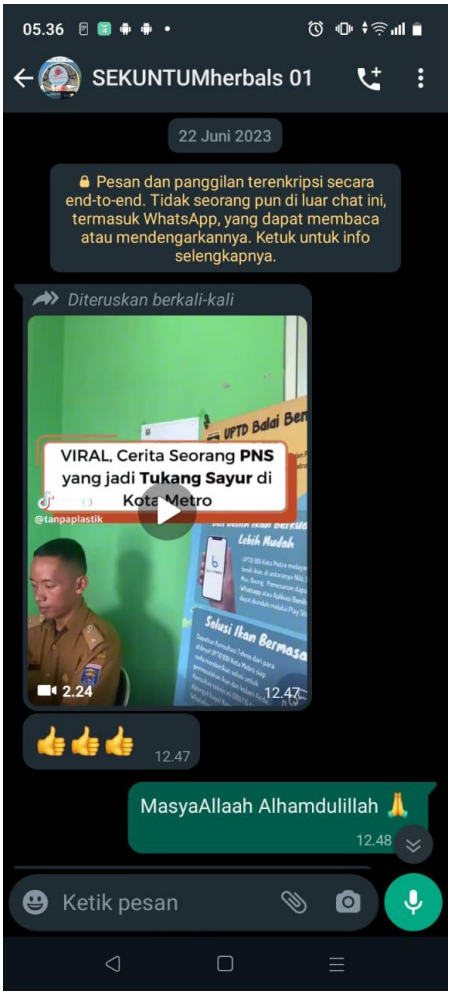
lain. Tapi hasilnya? *Sedikit sekali yang mau mendengar.* Tapi ketika saya *mencoba* TikTok, biidznillah, meledak! FYP.

Dengan video yang sama persis, dengan *caption* yang sama persis, bahkan dengan followers yang lebih banyak di platform sebelah, hasilnya berbeda jauh. Saya hanya mendapatkan beberapa ribu views, dan puluhan like. Sementara di TikTok, alhamdulillah bisa sampai ratusan ribu *views*. Belum lagi, video tersebut diunduh dan disebarkan ke grup-grup WhatsApp keluarga, sampai kembali ke saya dengan tulisan, *dibagikan berkali-kali.*

Dulu saya hanya bisa melihat postingan dengan *tulisan seperti itu* dari video-video orang. Entah kapan saya punya kesempatan untuk menjadi bagian dalam video yang dibagikan berkali-kali tersebut.

Biidznillah, hari yang baik itu datang juga. Hari penting di detik-detik krisis. Ya, sehari sebelumnya, *Tanpaplastik,* dan saya pribadi, mengalami krisis kepercayaan tentang usaha ini akibat "Komentar Orang". Komentar yang begitu

menyakitkan hati sampai-sampai terpikir untuk mengakhirinya saja.



Sejak menyebarnya video tersebut, banyak rekan-rekan kerja saya di kantor menyebut,

"Wah, Mas Cahyo viral di grup keluarga saya."

"Iya, ini sampai ke keluarga di Jogja".

"Mas, minta foto bareng, mau saya kirim ke keluarga, hehe"

Berasa jadi artis guys...

MasyaAllah... Alhamdulillah. Sebetulnya, bukan masalah terkenal atau tidaknya. Tapi ini menjadi angin segar, bahwa *Bisnis Tanpaplastik terbukti* dapat diterima oleh masyarakat luas, dan harapan besar bahwa kita bisa melakukan perubahan nyata untuk Indonesia. Saya yakin, sejak dikenalnya bisnis ini, semakin naiknya *followers* @tanpaplastik dari hari ke hari, bahkan 1000 *followers* datang dalam beberapa hari saja. Saya yakin, akan lebih mudah untuk kamu, dan orang-orang lain di luar sana, untuk memulai bisnis ini. Mereka tidak lagi asing dengan model bisnis seperti ini. Cukup Mas Cahyo saja yang merasakan getirnya berjuang di awal.

Untuk sampai di tahap ini, saya melewati perjalanan yang sangat panjang, dan melelahkan. Saya sudah mulai membangun bisnis ini dari lama. Sebelum bisnis-bisnis digital marak seperti sekarang. Sebelum Gojek dan Grab sampai ke Lampung. Dari tahun 2016.

Dimulai dari saya bikin *ebook* judulnya "Reformasi Industri". Kurang lebih, sinopsis *ebook*nya seperti ini :

Ebook "Reformasi Industri" adalah sebuah paket masterplan, tentang bagaimana mengatasi krisis lingkungan hidup saat ini, melalui prinsip-prinsip dasar yang REALISTIS, APLIKATIF, MASSIVE, PROFITABLE, dan SUSTAINABLE.

Tidak ada harga pasti untuk sebuah "ide". Tetapi bagi Anda yang mengukur keberhasilan dengan nilai materi, baiklah, saya akan katakan, ***"Penerapan ide dalam ebook ini bernilai standar minimum 10 juta perbulan."*** *Artinya, jika Anda melakukan langkah-langkah yang dijelaskan dalam ebook ini, setidaknya Anda akan mendapat gambaran potensi pendapatan sejumlah tersebut, bahkan lebih besar. InsyaAllah.*

Apakah terdengar mustahil? Tidak mungkin?

Kelemahan terbesar orang-orang yang menjalani kehidupan sebagai ***kegagalan,*** *adalah* ***MEREKA TERLALU AKRAB DENGAN KATA "TIDAK MUNGKIN"*** *(Napoleon Hill).*

Ide ini sangat realistis, nyata, dan ada di sekitar kita. Ide ini bahkan sama realistisnya dengan 5 + 5 = 10.

Ide ini juga gerbang keselamatan hidup jutaan makhluk bernyawa, di darat dan laut. Ide ini, adalah kunci untuk membuka pintu reformasi, perubahan nyata! Ide ini, jika diniatkan dengan benar, insyaAllah akan menjadi amal jariyah yang tidak akan terputus sampai di kehidupan selanjutnya.

Jika sebuah ide bukan hanya memberikan manfaat untuk dunia semata, tetapi juga menjamin keselamatan di hari akhirat, maka apalagi yang lebih baik dari itu semua?



Di atas adalah postingan saya tentang Ebook "Reformasi Industri". Gambaran lengkap tenang bisnis Tanpaplastik. Jejak digital lengkap, saya sudah memperkenalkan ide bisnis ini dari 7 tahun silam.

Ini bukan bisnis asal-asalan, viral-viralan, dan musim-musiman. Alhamdulillah, ide bisnis ini sudah pernah saya lombakan, dan mendapatkan Juara 2 Nasional dalam event yang diadakan oleh FEB Unair, Surabaya, *National Business Case Competition.*





Foto di atas diambil tahun 2016, saya bersama teman satu kampus, Meggi Octavira. Dialah yang mengajak saya untuk ikut lomba NBCC (*National Business Case Competition*) di Surabaya. Tapi dia ga punya ide, dan tau kemana harus ide. Juni 2016, saya ingat masih di Bulan Ramadhan, Meggi mengirim WhatsApp ke saya.

Saat itu, saya sudah punya ide bisnis ini. Jadi bukan hanya karena ingin lomba saya mengusulkan ide Bisnis Tanpaplastik. Saya justru ingin, melalui lomba inilah, Bisnis Tanpaplastik ini dikenal banyak orang.

Tahun 2016, dari rumah saya di Raman Utara, Lampung Timur, saya berangkat ke Kotagajah, Lampung Tengah. Saya menilai, bisnis ini belum cocok untuk dikenalkan di masyarakat pedesaan. Saya memilih lokasi yang cukup padat penduduk, dengan kultur yang sedikit banyak sudah mengarah ke perkotaan.

Waktu itu saya masih mahasiswa. Belum punya *bargaining position* apa-apa. Tapi saya beranikan diri, menghadap ke Pak Camat Kotagajah, meminta izin untuk mendatangi

rumah-rumah warga dalam rangka sosialisasi sistem belanja tanpa kantong plastik ini. Pak Camat cukup mengapresiasi idenya, dan segera memberikan izin. Alhamdulillah.

Dari sana, saya menyusuri rumah-rumah warga. Mengetuk pintu satu per satu. Menjelaskan dengan cukup gamblang.

Tapi kenyataan tak seindah harapan.

Kosong!

Bahkan ada warga yang tidak mau dimasuki rumahnya. Sangat wajar. Berbagai penolakan sudah saya dapati dengan hati yang besar. Saya memakluminya. Apalagi di tahun itu, media sosial belum secanggih sekarang. *WhatsApp* belum begitu banyak digunakan. Sistem *delivery service,* COD, baru sedikit sekali penerapannya.

Akhirnya, saya kembali ke rumah hanya dengan mendapatkan formulir berisi nama dan kontak telepon beberapa rumah yang siap untuk ditawari lebih lanjut tentang ide ini.

Singkat cerita, sampailah saya ke tahun 2023. *Et dah, singkat banget, 2016 – 2022 ngapain aja?*

Saya tau kamu udah ga sabar mau mulai bisnis ini. Jadi saya persingkat saja *sejarah tanpaplastik* ini.

Saya berdinas di Kota Metro. Dengan wilayah yang kecil dan padat penduduk, zaman yang sudah serba canggih, gojek dan grab sudah di mana-mana, saya seolah terpanggil untuk segera menggali kembali impian yang terpendam, *membangun bisnis tanpaplastik.*

Sekalipun banyak sekali kemudahan di tahun-tahun ini, bukan berarti Tanpaplastik bisa berdiri tanpa hambatan. Berkali-kali masalah datang seolah menahan diri saya untuk melangkah lebih jauh lagi.

"Stop Mas! Udah sampai di sini aja! Ga ada yang mau sama idemu!" ucap Masalah dengan mata berbinar.

"Ngga! Aku yakin, ideku ini bisa diwujudkan! Ini cuma masalah kecil!" jawab Mas Cahyo dengan gagah berani, meskipun modal udah nipis. Wkwk.

Ya. Karena bisnis ini sangat baru, belum pernah ada model sejenis yang mencontohkan,

maka saya harus mencoba dan mencoba. Gagal dan terus mencoba. *Trial and Error.*

Hasilnya? Rugi besar.

Saya rugi hampir 8 jutaan karena *Trial and Error* memulai bisnis tanpa mentor. Semuanya serba mencoba, gagal, perbaiki, belajar lagi, mencoba lagi, gagal, perbaiki lagi, dan terus memperbaiki diri.

Saya khawatir, kamu juga melakukan hal yang sama tanpa ilmu dan pengalaman. Tapi alhamdulillah, kamu sekarang sedang membaca buku ini. Artinya, kamu sudah menginvestasikan sebagian hartamu, untuk belajar dari pengalaman.

Apa yang saya tuangkan dalam buku ini, murni pengalaman yang bisa kamu ambil pelajaran agar terhindar dari berbagai kerugian, dan langsung bisa dapat untung di orderan pertama! Aamiin. Di buku ini, saya bongkar berbagai rahasia bisnis Tanpaplastik yang seharusnya, secara bisnis, ga kamu sebarkan sih. Mengapa? Sebab, semakin banyak orang yang tau, apalagi orang-orang di sekitar, maka mereka akan dengan

mudah untuk menirukan bisnis ini dan menjadi pesaingmu.

Dan lagi, ini soal keberkahan ya. Ilmu ini, saya tuangkan di buku ini dengan modal waktu, tenaga, uang, air mata, yang tidak bisa dinilai hanya dengan rupiah. Maka yang berhak meng-copy dan menyebarluaskan ilmu ini, seharusnya ya pemilik aslinya, Mas Cahyo.

Jika kamu merasa ilmu dalam buku ini bermanfaat, lebih baik jadilah reseller atau *affiliate* untuk menjual kembali buku ini dan mendapatkan komisi. InsyaAllah akan lebih berkah dan halal.

Kenapa Harus Mulai Bisnis Tanpaplastik?

Bismillah.

Pertama sekali, sebelum menjawab kenapa kamu harus segera memulai bisnis tanpaplastik, saya ingin mengajak kita untuk meluruskan niat terlebih dahulu.

Kamu sudah sampai di halaman ini, memegang buku ini, artinya sudah ada perjalanan panjang mulai dari pertama kali ide ini lewat, bisa dari video, *live*, atau postingan, sampai sekarang kamu membaca bukunya. Sungguh itu perjalanan yang luarbiasa. Belum tentu semua orang bisa melakukannya. Bisa jadi, ada yang pada detik pertama saja ide ini sampai di depan mata, mereka *skip.* Ada yang sudah menonton sebagian, di tengah-tengah, *skip.* Ada yang full menonton, dan berkata, *oh gitu, oke, skip.*

Tapi kamu termasuk orang yang bertahan, bahkan sampai membeli buku ini dan berniat untuk memulai bisnis tanpaplastik. MasyaAllah, luarbiasa! Barakallahufiikum.

Mulai niatkan yang lurus. Bahwa kamu mau usaha yang halal. Mencari nafkah untuk anak istri dengan cara yang berkah dan halal.

Kamu ingin membahagiakan orangtua dengan hasil jerih payah sendiri. Kamu ingin membantu suami yang sudah kesusahan bekerja siang malam tapi hasilnya tidak seberapa. Kamu juga mau mandiri secara finansial, mewujudkan berbagai keinginan yang belum juga kesampaian. ***Ditambah lagi, dan tambahan inilah yang membedakan bisnis kita dengan yang lain,*** **adalah** kamu bisa mencegah pencemaran lingkungan. Kamu bisa mengedukasi masyarakat tentang pentingnya pengurangan limbah plastik. Menebarkan manfaat sebanyak-banyaknya ke masyarakat dan lingkungan. Bukankah, *sebaik-baik manusia, adalah yang paling banyak manfaatnya!*

InsyaAllah, satu langkah kita akan bernilai pahala. Apalagi langkah kita sudah mencapai ribuan kan?

Setelah NIAT, maka yang perlu disiapkan kedua adalah MODAL.

Ya, semua bisnis itu butuh MODAL. Saya termasuk orang yang ga percaya dengan slogan, *bisnis ga butuh modal*. Niat baik kita di awal tadi

sudah termasuk modal besar. Seberapa banyak uang yang orang miliki, kalau ga punya niat, ya ga akan berhasil. *Wong,* dia ga niat ngelakuin apa-apa? Gimana mau berhasil.

Tapi saya tau, kamu pasti bertanya-tanya. Modal duitnya berapa? Ya, kan?

Tergantung. Semua modal tergantung kamu mau mulainya seperti apa. Mau hasil dan risiko yang seberapa? Semua usaha pasti ada risiko. Tinggal seberapa besar risiko itu bisa kita atasi. Mau risiko kecil, hasilnya pelan tapi pasti? Atau mode ngebut, risiko yang *terukur,* tapi peluangnya lebih tinggi?

Baik, kita mulai dengan risiko yang kecil, hasilnya pelan tapi pasti. Kamu bisa memulai bisnis ini hanya dengan modal Rp.100.000 rupiah saja. Serius! Ini jika kamu mau berbisnis dengan mode *very easy*. Tentu, hasilnya juga tidak akan sebesar ketika kamu menginvestasikan modal lebih besar lagi.

Tenang, ini bukan bahasa-bahasa penipuan dari investasi abal-abal, bukan! Satu per satu bisa kamu nilai sendiri dengan nalar dan logika.

Semuanya bisa kamu kontrol sendiri, apa yang akan kamu belanjakan, kemana uangmu akan keluar.

Dengan modal Rp. 100.000, bisa kamu gunakan untuk membeli beberapa wadah *reusable,* (seperti boks premium), kantong belanja kain, BBM untuk belanja dan ngurir.

Kalau mau peluang yang lebih besar, dengan risiko yang terukur, kamu bisa mulai di kisaran angka 2 juta rupiah. Angka ini saya dapatkan dari pengalaman bertahun-tahun, seperti bisnis yang sudah saya jalankan sekarang.

Sebelum lebih jauh membahas permodalan ini itu, saya mau mereview ulang dulu secara gamblang tentang bisnis ini. Saya yakin kamu sudah mulai tergambar, bagaimana bisnisnya kan? Tapi saya ingin kita semua satu pemahaman tentang alur proses dan model bisnis ini. Sehingga kamu akan mantap untuk mengeluarkan modal seberapa besar.

Bisnis yang sekarang juga, hari ini juga kamu udah bisa mulai jalanin. Ga perlu nunggu 1000 followers. Ga perlu pinter ngonten. Ga perlu

sewa tempat. Ga perlu modal bahan dan alat yang harganya jutaan. Ga perlu bisa masak. Ga perlu!

Bisnis yang hari ini juga bisa kamu mulai. Dan segera cari pelanggan sebelum keduluan oranglain di sekitarmu.

BISNIS TANPAPLASTIK

Apa sih Bisnis Tanpaplastik itu?

Simpelnya, Tanpaplastik adalah usaha dagang kebutuhan harian (sayur, daging, ikan, sembako, dan lain-lain) dengan menggunakan wadah *reusable*. Bisa *delivery (pengantaran ke rumah pelanggan)* atau *take away (*pelanggan datang ke rumah kita*).*



Contoh Pengemasan Produk Tanpaplastik.

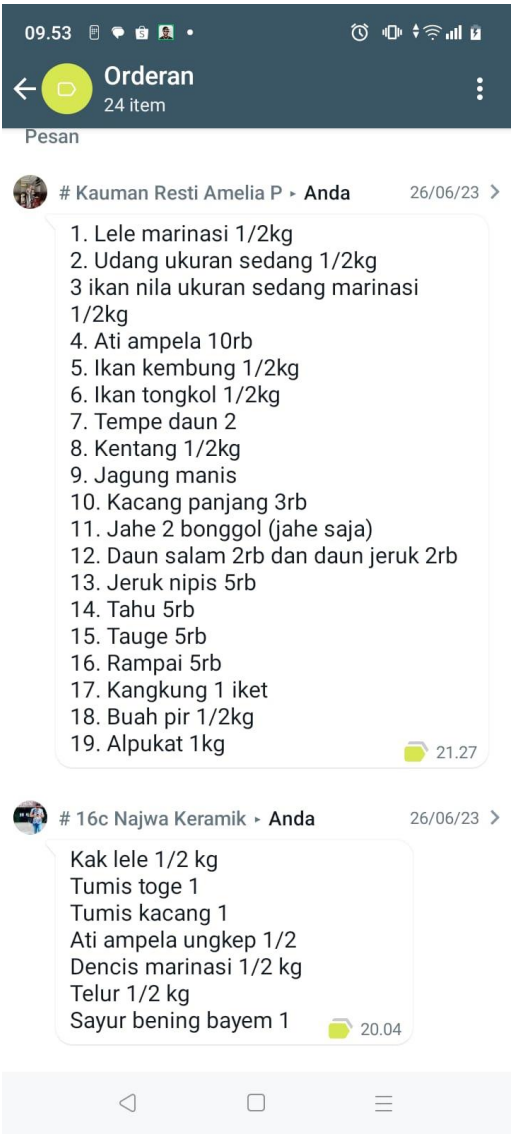
Alur Bisnis Tanpaplastik

Alur bisnis ini cukup sederhana, yaitu : **Order Pertama dari Pelanggan → Kita belanjain ke pasar → antar ke rumah pelanggan / pelanggan ambil ke rumah**

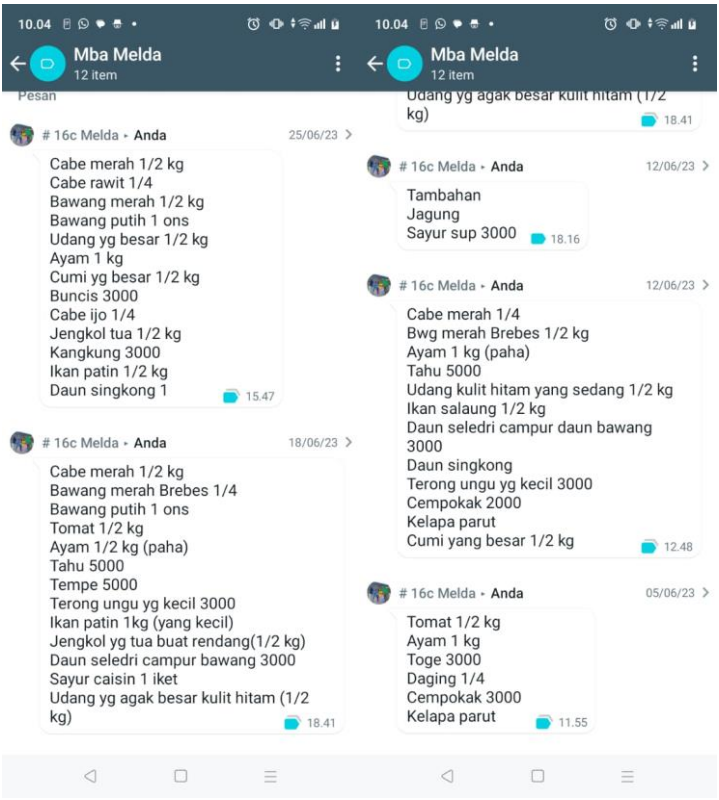
Bisnis sayuran secara umum berhenti di sana.

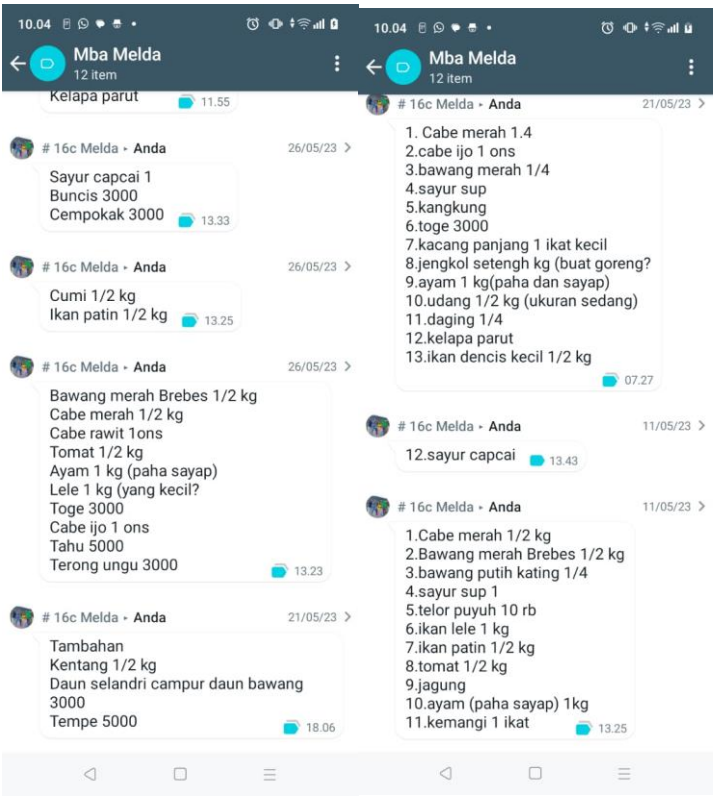
Mereka tidak memiliki sistem yang *seperti* mengikat pelanggan. Dengan sistem belanja Tanpaplastik, kita melanjutkan prosesnya seperti berikut :

Order kedua → Kita belanjain ke pasar → antar ke rumah pelanggan / pelanggan ambil ke rumah → Pengembalian Boks → Selesai.



Contoh Orderan di Tanpaplastik


10.04
Mba Melda
12 item
Pesan
16c Melda • Anda
25/06/23
Cabe merah 1/2 kg
Cabe rawit 1/4
Bawang merah 1/2 kg
Bawang putih 1 ons
Udang yg besar 1/2 kg
Ayam 1 kg
Cumi yg besar 1/2 kg
Buncis 3000
Cabe ijo 1/4
Jengkol tua 1/2 kg
Kangkung 3000
Ikan patin 1/2 kg
Daun singkong 1
15.47
16c Melda • Anda
18/06/23
Cabe merah 1/2 kg
Bawang merah Brebes 1/4
Bawang putih 1 ons
Tomat 1/2 kg
Ayam 1/2 kg (paha)
Tahu 5000
Tempe 5000
Terong ungu yg kecil 3000
Ikan patin 1kg (yang kecil)
Jengkol yg tua buat rendang(1/2 kg)
Daun seledri campur bawang 3000
Sayur caisin 1 iket
Udang yg agak besar kulit hitam (1/2 kg)
18.41
10.04
Mba Melda
12 item
Udang yg agak besar kulit hitam (1/2 kg)
18.41
16c Melda • Anda
12/06/23
Tambahan
Jagung
Sayur sup 3000
18.16
16c Melda • Anda
12/06/23
Cabe merah 1/4
Bwg merah Brebes 1/2 kg
Ayam 1 kg (paha)
Tahu 5000
Udang kulit hitam yang sedang 1/2 kg
Ikan salaung 1/2 kg
Daun seledri campur daun bawang 3000
Daun singkong
Terong ungu yg kecil 3000
Cempokak 2000
Kelapa parut
Cumi yang besar 1/2 kg
12.48
16c Melda • Anda
05/06/23
Tomat 1/2 kg
Ayam 1 kg
Toge 3000
Daging 1/4
Cempokak 3000
Kelapa parut
11.55


10.04
Mba Melda
12 item
Kelapa parut 11.55
16c Melda • Anda 26/05/23
Sayur capcai 1
Buncis 3000
Cempokak 3000 13.33
16c Melda • Anda 26/05/23
Cumi 1/2 kg
Ikan patin 1/2 kg 13.25
16c Melda • Anda 26/05/23
Bawang merah Brebes 1/2 kg
Cabe merah 1/2 kg
Cabe rawit 1ons
Tomat 1/2 kg
Ayam 1 kg (paha sayap)
Lele 1 kg (yang kecil?
Toge 3000
Cabe ijo 1 ons
Tahu 5000
Terong ungu 3000 13.23
16c Melda • Anda 21/05/23
Tambahan
Kentang 1/2 kg
Daun selandri campur daun bawang 3000
Tempe 5000 18.06
10.04
Mba Melda
12 item
16c Melda • Anda 21/05/23
1. Cabe merah 1.4
2.cabe ijo 1 ons
3.bawang merah 1/4
4.sayur sup
5.kangkung
6.toge 3000
7.kacang panjang 1 ikat kecil
8.jengkol setengh kg (buat goreng?
9.ayam 1 kg(paha dan sayap)
10.udang 1/2 kg (ukuran sedang)
11.daging 1/4
12.kelapa parut
13.ikan dencis kecil 1/2 kg 07.27
16c Melda • Anda 11/05/23
12.sayur capcai 13.43
16c Melda • Anda 11/05/23
1.Cabe merah 1/2 kg
2.Bawang merah Brebes 1/2 kg
3.bawang putih kating 1/4
4.sayur sup 1
5.telor puyuh 10 rb
6.ikan lele 1 kg
7.ikan patin 1/2 kg
8.tomat 1/2 kg
9.jagung
10.ayam (paha sayap) 1kg
11.kemangi 1 ikat 13.25

Saya sudah membuktikannya secara langsung. Alhamdulillah, dengan sistem Tanpaplastik, kita bisa dapetin pelanggan setia yang repeat order terus.

Contohnya ini, Mba Melda, warga Kota Metro Selatan yang dari awal belanja terus sampai sekarang. Sekali order ga tanggung-tanggun, ratusan ribu.

Dia mulai orderan pertamanya tanggal 11 Mei 2023. Pas awal-awal banget Tanpaplastik *launching* di Kota Metro. Alhamdulillah, dari sana dia bilang kalau seneng banget bisa nemu jasa seperti ini. *Dia tipe orang yang malas ke pasar.*

Dari sistem peminjaman boks ini, Mba Melda mungkin awalnya ga begitu *aware* tentang pencegahan kantong plastik. Ketertarikannya justru lebih ke belanja yang praktis, pesan lalu diantarkan.

Tapi seiring perjalanan waktu, dia udah mencoba merasakan sistem belanjanya, tinggal masukin kulkas udah rapi, dia order ulang dan order ulang terus.

Rincian total omzet dari 1 pelanggan, Mba Melda saja, adalah sebagai berikut :

150.000
206.000
213.000
192.000
151.000
246.000
----------+
1.148.000

Omzet ini didapatkan dalam waktu 11 Mei – 25 Juni, sekitar 45 hari. Mba Melda belanja ulang 6 kali / 45 hari, artinya 7,5 harian. Artinya, setiap 7 hari sekali, 1 orang berpotensi memberikan kita omzet rata-rata Rp. 191.000.

Misal kamu mengambil keuntungan, 20% (bisa lebih tinggi kalau kamu beli grosir) + ongkir 5 ribu untuk 1 orang. Artinya, 1 pelanggan berpeluang memberikan keuntungan bersih Rp. 38.200 rupiah + ongkir Rp. 5.000 = Rp. 43.200.

Untuk studi kasus Mba Melda, keuntungan yang didapatkan oleh Mas Cahyo sudah mencapai Rp. 43.200 x 6 kali order = **Rp. 259.200.**

Padahal, boks yang menjadi modal awal dan tertahan di rumah Mba Melda sampai saat ini hanya sekitar 10 boks, kalikan 5000, sekitar 50.000 rupiah saja. Itu pun, boksnya masih menjadi aset milik kita yang terus bisa diputar ulang. Jadi, secara hitungan kasar, modal untuk mendapatkan pelanggan setia seperti Mba Melda, sudah balik modal, bahkan bisa terus menerus mendapatkan untung dalam 7 hari sekali.

Targetkan, per hari kamu punya 5 pelanggan. Berapa keuntungan per hari? Rp. 215.000.

Ini bukan angka yang mustahil. Jauhkan kata mustahil dalam pikiran kamu jika ingin mencapai keberhasilan, insyaAllah.

Saya bahkan pernah dalam 1 hari mendapatkan 10 pelanggan. Alhamdulillah.

Inilah yang saya maksudkan bahwa bisnis ini, dengan kerja nyambi 4 jam, sangat mungkin mendapatkan penghasilan 6 juta per bulan, setara

2 kali lipat lebih gaji PNS yang baru masuk (2,5 jutaan). Untuk itu, kamu perlu memiliki setidaknya 5 pelanggan per hari selama 7 hari, sampai pelanggan pertama order ulang.

Paham kan?

Saya ulangi.

Kamu butuh :

5 pelanggan / hari.

Selama 7 hari.

Totalnya 35 orang aja.

Kalau kamu bisa lebih, ya bagus. Tapi dengan 35 pelanggan setia ini, bisa kamu jaga loyalitasnya dengan pelayanan yang baik, insyaAllah bisa konsisten dengan pendapatan itu.

Kembali ke pertanyaan di bab awal.

Kenapa harus memulai bisnis Tanpaplastik?

Oh, tidak.

Saya revisi pertanyaannya.

Kenapa harus SEGERA memulai bisnis tanpaplastik?

Karena insyaAllah, ini bisnis nyata. Hitung-hitungannya ada. Risikonya terukur. Dan orang-orang seperti Mba Melda, dan puluhan pelanggan

setia Mas Cahyo, itu bertebaran di mana-mana. Mereka yang malas ke pasar. Mereka yang sibuk dengan kerjaan. Mereka yang punya balita. Banyak. Banget.

Kalau kamu ga SEGERA buka Bisnis Tanpaplastik, bisa jadi oranglain yang memulainya. Dan, *orang-orang seperti Mba Melda,* dan puluhan pelanggan setia Mas Cahyo di daerahmu, akan segera diambil oleh kompetitor.

Simpel. Karena itu!

LANGKAH MEMULAI BISNIS TANPAPLASTIK

(Dalam bab ini, tersimpan berbagai rahasia bisnis Tanpaplastik yang didapatkan dari pengalaman, uang, tenaga, waktu, dan pikiran yang tak ternilai harganya. Tidak semua rahasia ini saya bagikan secara umum. Hanya di buku ini, dan konsultasi di kelas bimbingan eksklusif, insyaAllah.)

Persiapkan Modal untuk Pengadaan Boks Premium

(Ingat, boks premium, *bukan Thinwall ya)*

Saya selalu mengatakan, setiap usaha pasti butuh modal. Minimal, kuota internet untuk berkomunikasi. *Live* setiap hari. Beli sampel. Belum lagi yang kuliner, harus sewa tempatnya, beli bahan baku makanannya, bayar karyawannya, dan lain-lainnya.

Begitu juga Tanpaplastik ini, butuh modal pengadaan wadah *reusable* di awal.

Berapa modal awal yang dibutuhkan?

Sudah saya tulis sebelumnya, *tergantung.* Kamu mau mulai bisnis ini dengan metode seperti apa?

Kamu bisa saja memulainya dengan yang paling minim risiko, modal Rp. 100.000 saja. Tapi dengan

modal segitu, kamu akan terkendala dengan pengembangan pelanggan.
Sebab, *menurut pengalaman*, 1 orang pelanggan rata-rata membeli ulang pada hari ke-7.

Sementara, dengan modal Rp. 100.000, kamu hanya bisa mendapatkan sedikit boks. Kemungkinan *hanya 1 lusin boks kecil dan 1 lusin boks besar*. Dengan asumsi 1 pelanggan memerlukan 10 boks, maka hanya ada 1 pelanggan yang bisa kamu layani. Selebihnya, kamu harus menunggu 7 hari (ada yang 2, 3, tapi ada juga yang lebih) sampai pelanggan tersebut order ulang agar bisa menukarkan boks.

Sebab, kamu harus punya stok boks kosong untuk melayani 1 pelanggan sebelum mereka menukarkan boks pertama.

Ini rumus modal tanpaplastik berdasarkan perhitungan rata-rata setelah praktik di lapangan. Realitanya, ada yang kurang, bisa juga lebih.



Contoh Boks yang saya pakai sampai saat ini.

Boks atas ukuran 900 mL merk Mutiara

Boks bawah ukuran 1800 mL merk Mutiara.

Boks ini paling cocok untuk berbagai keperluan belanja. Ukuran 900 mL cocok sekali untuk ayam, ikan, daging ukuran ½ kg. Sementara boks yang besar cocok untuk ukuran 1 kg.

Mari kita asumsikan!

1 PELANGGAN BUTUH 10 BOKS untuk orderan pertama (5 Boks 900 mL + 5 Boks 1800 mL)

Saat, pelanggan tersebut ORDER ULANG, kita harus menyediakan 10 BOKS baru. Kita antarkan, baru kemudian pelanggan tersebut mengembalikan boks yang pertama.

Artinya, untuk memenuhi kebutuhan 1 pelanggan, kita memerlukan setidaknya 20 BOKS. Dengan begitu, modal 100 ribu yang bisa membeli 2 lusin boks, kemungkinan hanya bisa digunakan untuk 1 pelanggan saja.

Tapi perlu diingat, sekali pelanggan merasakan pengalaman nyata praktisnya belanja tanpaplastik, tinggal masuk kulkas, ga ada sampah, insyaAllah mereka akan order ulang, dan order ulang.

Modal 100 ribu itu pun juga untuk aset milik kita, yang sewaktu-waktu bisa kita ambil. Bukan jadi hak milik pelanggan. Artinya, 100 ribu itu tidak terpakai sia-sia. Masih jadi aset utuh yang kemungkinan rusaknya lama. Sudah terpakai untuk puluhan bahkan ratusan kali transaksi.

Saya menganggap, ini adalah risiko yang minim. Dibandingkan keuntungan yang bisa kita dapatkan dari proses belanja seperti ini.

Jika kita ambil keuntungan dari 1 pelanggan ini 30 ribu rupiah saja (faktanya saya bisa lebih besar). Maka, dengan modal Rp. 100.000, kamu bisa menghasilkan Rp. 30.000 dalam waktu sepekan sekali. Kamu bisa balik modal dalam 3 pekan, insyaAllah. Di pekan keempat, kamu sudah tinggal melayani orderan tanpa perlu memikirkan boks lagi. Semua transaksi yang dilakukan setelahnya, *murni keuntunganmu.*

ITU KALAU MODAL 100 RIBU.

Coba kita renungkan!

Pendapatan 30 ribu setiap 1 pekan sekali. Apakah *worth it*?

Tentu saja *worth it,* jika kita bisa meningkatkan jumlah pelanggan setia.

Untuk itulah, kamu bisa mulai dengan sekali beli boks dalam jumlah banyak. Saya sarankan untuk 10 lusin boks sedang, dan 10 lusin boks besar. Ini ukuran yang paling tepat untuk awal memulai, berdasarkan pengalaman yang saya lakukan setelah mengalami berbagai kesalahan dan kerugian.

Untuk membeli boks-boks tersebut, saya menghabiskan kurang dari Rp. 1.500.000.

Boks ukuran apa saja? Belinya di mana? Untuk masalah boks, sepertinya sekali lagi tergantung lokasimu. Intinya, gunakan wadah yang *reusable* untuk menggantikan kantong plastik. Kalau kamu

bisa menyiapkan semua boks yang premium, atau berbahan *stainless steel,* bagus banget.

Tapi, untuk awal-awal ini, semoga boks ini ada di tempat kamu, saya beberkan rahasia penggunaan boks berdasarkan pengalaman lagi.

Untuk awal-awal, kamu bisa siapkan 10 lusin boks ukuran 900 mL, dan 10 lusin boks ukuran 1800 mL.

Berdasarkan pengalaman, dua boks inilah yang paling sering kamu gunakan, paling cocok mengemas produk, dan paling murah, hehe.

Dengan membeli grosir, saya bisa mendapatkan boks dengan harga murah. Tentu harga berbeda sesuai tempat.

Selebihnya, kamu bisa menggunakan pengemasan kertas koran kosong, untuk produk-produk seperti Cabai, Bawang, dan sejenisnya.

Tips rahasia yang hanya diberikan di buku dan kelas eksklusif :

Ini pelajaran penting. Di awal-awal, saya memaksakan semua produk harus dikemas boks, kecuali bayam dan kangkung. Hasilnya, saya cepat kehabisan boks. Padahal, tidak semua produk perlu dikemas menggunakan boks. Kertas buram yang ukuran selebar koran, masih bisa digunakan, apalagi bahan kertas termasuk ramah lingkungan, karena organik. Penggunaan kertas tidak menghapus esensi bisnis kita yang mengedepankan ramah lingkungan, 0% sampah plastik.

Boks diupayakan untuk mengemas produk2 yang basah seperti daging, ikan, tahu, dan sejenisnya.

Mulailah Mendapatkan Pelanggan

Bagaimana cara saya mendapatkan pelanggan?
Endorse. Ada satu akun instagram di Kota Metro yang membuka jasa endorse, dan pernah saya

pakai untuk promosi bisnis saya yang lain, kuliner. Alhamdulillah naik drastis. Saya harus mengeluarkan modal untuk promosi, supaya sistem ini laku.

Modal untuk endorse tanpaplastik ini sudah 2 kali, pertama 500.000 dengan video dari saya pribadi. Ternyata hasilnya *zonk*.

Kedua, saya endorse lagi dengan *talent* dari pihak sananya, Alhamdulillah, pecah telur. Banyak yang paham tentang sistem ini, dan dari sanalah pelanggan mulai bermunculan sampai sekarang.

Jika tidak ada modal untuk *endorse*, kamu bisa melakukan teknik marketing langsung ke rumah-rumah calon pelanggan. Seperti sales. Itu juga pernah saya lakukan dulu, 2016. Hasilnya ada yang berminat. Padahal*, whatsapp* belum setenar sekarang.

Cara ini seharusnya lebih efektif, karena nantinya pelangganmu akan lebih banyak terkonsentrasi di satu tempat, sehingga memudahkan untuk pengantaran.

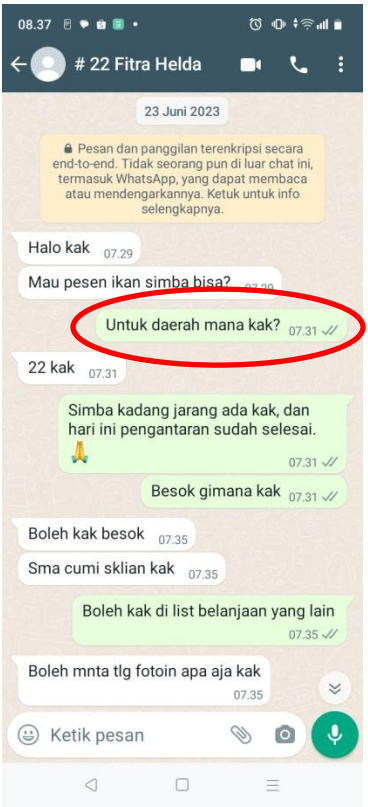
Berbeda dengan endorse, yang jangkauannya 1 kota, bahkan 1 provinsi, jadi sebagian yang berada di luar Kota Metro terpaksa ditolak. Yang ada di dalam Kota Metro saja kadang terkendala karena jarak yang jauh.

Mau pilih jalur yang mana? Semua pasti perlu pertimbangan yang matang. Dan bergantung pada dirimu sendiri.

Akad Peminjaman

Saat pelanggan sudah mulai berdatangan, entah dari endorse atau *door to door*, kamu bisa mulai trik berikut.

Seluruh pesanan atau pertanyaan, arahkan ke 1 nomor WhatsApp Bisnis. Jangan gunakan WhatsApp reguler, sebab fitur penjualannya tidak ada. Dan setiap ada nomor baru yang masuk, usahakan pertama kali tanyakan *daerah mana?*

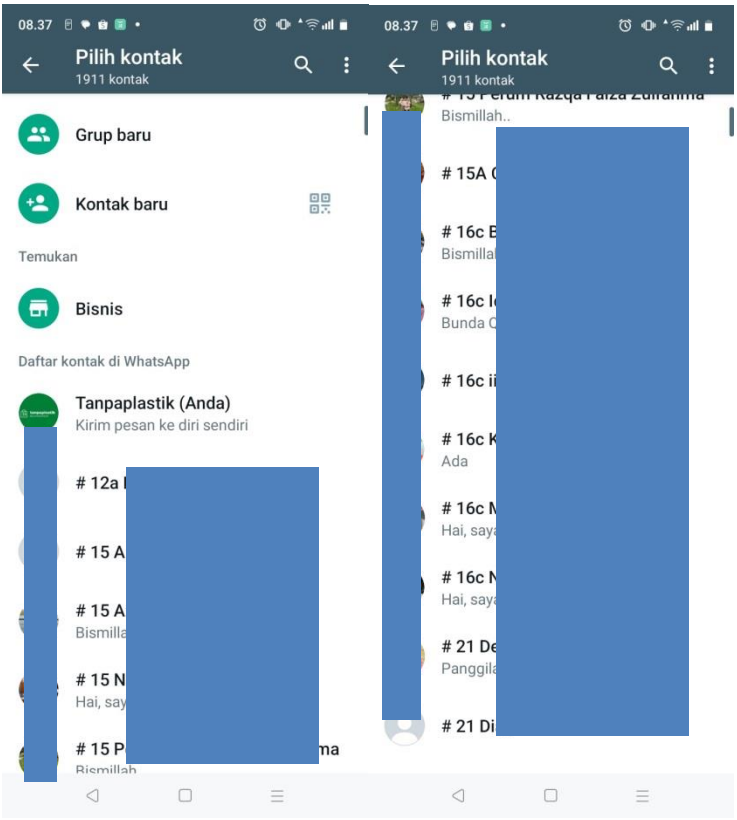


Penting sekali menanyakan alamat, agar kamu punya database calon pelanggan. Umumnya, orang-orang sudah menyimpan nama nya di kontak. Jadi tinggal mencari info lokasinya. Lokasi di sini dimaksud adalah setingkat kelurahan/kecamatan.

Dalam chat di atas, pelanggan menyebutkan 22. Di Kota Metro ini, hampir setiap lokasi punya blok masing-masing. Dengan menyebut 22, kami sudah paham kalau lokasinya di Metro Pusat.

Segera *save* kontak yang masuk dengan format sebagai berikut :
Lokasi Nama
Contoh :
22 Fitra Helda
Maksud dari pemberian tanda # adalah agar nomor tersebut terdeteksi paling awal di urutan kontak. Supaya tidak tercampur juga dengan kontak-kontak pribadi.

Alhamdulillah, dengan mempraktikkan tips rahasia ini, saya sudah memiliki database pelanggan maupun calon pelanggan yang suatu saat bisa difollow up.



Contoh Penyimpanan Kontak

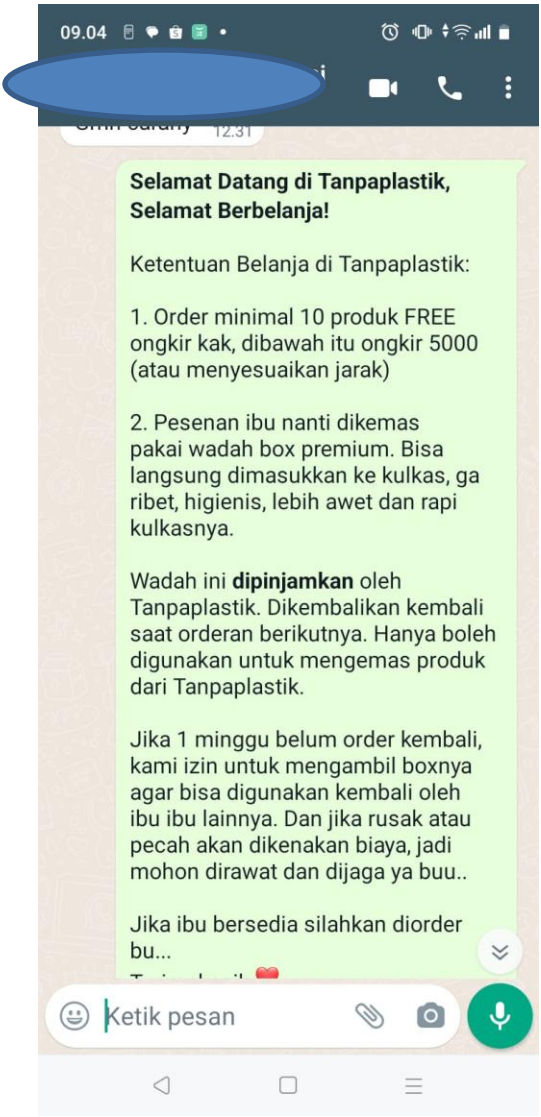
Tujuan utama pengumpulan *database* pelanggan berdasarkan alamat ini adalah untuk memetakan seberapa banyak pelanggan kita di satu wilayah tertentu.

Misal, jika hari ini pengantaran ke arah timur ada 4 orang, kamu bisa *memfollow up* calon-calon pelanggan yang ada di daerah sana agar bisa meminimalisir ongkir.

Semakin ramai pelanggan, semakin mudah untuk mengorganisir kurir untuk pengantaran berdasarkan lokasi.

Selanjutnya, sebelum pelanggan betul-betul melakukan order, baiknya kamu ingatkan sistem peminjaman box.

Boleh menggunakan template SOP, atau chat personal saja. Awal-awal saya menggunakan template SOP panjang lebar. Tapi saya berpikir akan menimbulkan kesan yang bertele-tele dan terlalu banyak aturan. Orang jadi malas order.



Contoh SOP Sebelum Order



Contoh SOP yang Komunikatif. *Disetujui dan Order Ulang!*

Dalam komunikasi di awal ini, usahakan semua alur belanjanya sudah kamu sepakati. Seperti, orderan maksimal jam 9 malam untuk di antarkan besok paginya.

Hal ini untuk memudahkan kamu melakukan rekap orderan. Jika pagi-pagi jam 6 pelanggan baru chat order untuk dikirimkan hari ini juga, pasti akan mengganggu konsentrasimu yang sedang belanja. Dan ini sering sekali terjadi pada saya. Sebab saya juga harus mengoptimalkan waktu belanja. Ketika saya memaksakan diri untuk mengambil orderan dadakan, ternyat hasilnya justru pelanggan yang sudah order dari hari sebelumnya yang tertunda pengantarannya. Lebih banyak komplain. Kecuali kalau kamu punya banyak waktu, orderannya tidak terlalu kompleks, bisa saja diambil. Keputusan untuk mengambil orderan dadakan ini akan sangat dipengaruhi jam terbangmu dalam belanja di pasar.

Merekap Orderan

Penting sekali untuk merekap orderan sebelum belanja. Usahakan rekap dilakukan malam hari sebelum tidur. Jadi ketika kamu bangun dengan jam 3 pagi, bisa segera berangkat ke pasar untuk belanja.

Tapi jika kamu bangun tanpa ada rekapan apa saja yang harus dibelanjakan, pasti akan memakan waktu lama, padahal rata-rata pelanggan butuh diantarkan pagi. Waktu pengantaran termasuk faktor penting kepuasan pelanggan. Jadi maksimalkan waktu dengan mengerjakan apa yang bisa dikerjakan di hari sebelumnya.

Bagaimana cara merekap? Sudah banyak cara merekap yang saya coba. Mulai dari ditulis dikertas satu per satu, diketik di MS Excel, ditulis di hape, dan macam-macam lainnya.

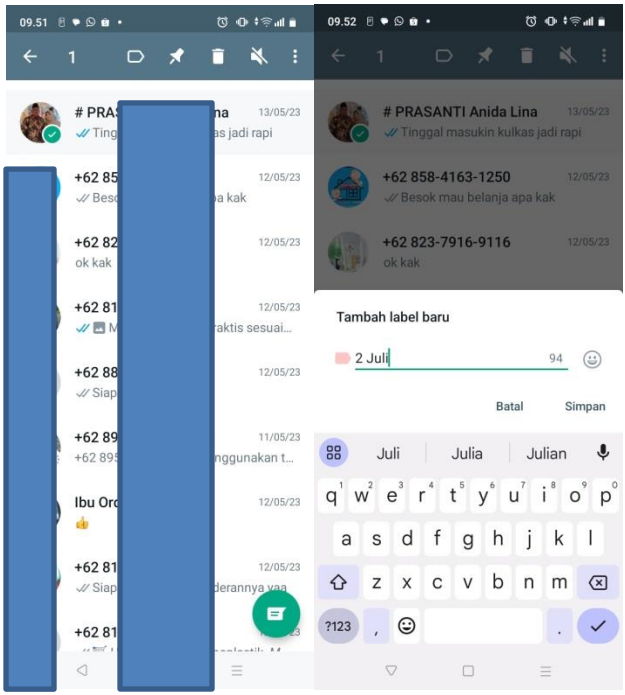
Ternyata metode rekap yang paling optimal untuk saya saat ini adalah dengan menggunakan WhatsApp Business.



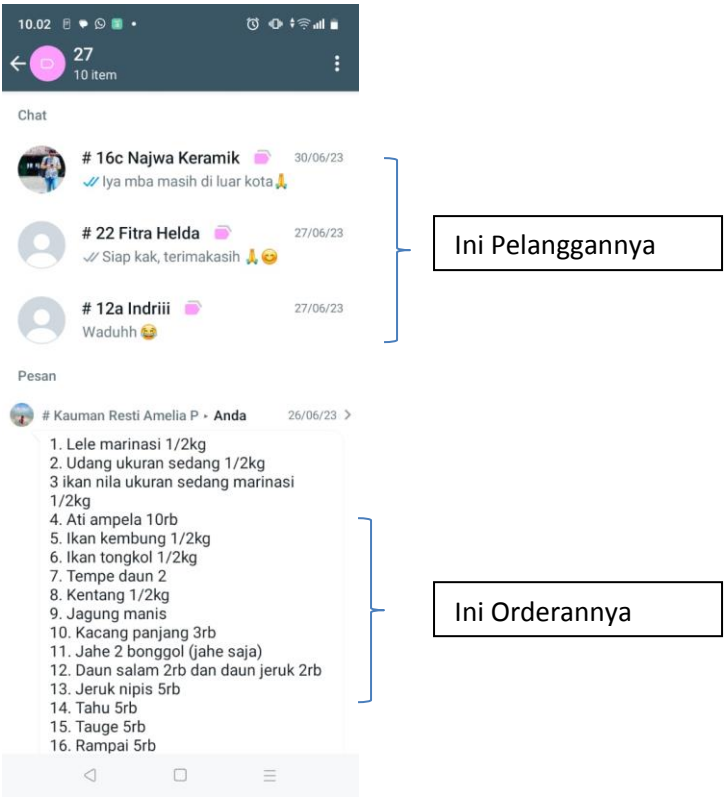
Contoh Label pada WhatsApp Business

Caranya :

1. Ketuk lama pada nama pelanggan sampai muncul tanda checklist pada kontak pelanggan.
2. Checklist semua pelanggan yang order besok.
3. Pilih logo LABEL di layar bagian atas.
4. Beri nama label dengan tanggal. Misal, 1 Juli, 2 Juli, 3 Juli, 4 Juli, dst.

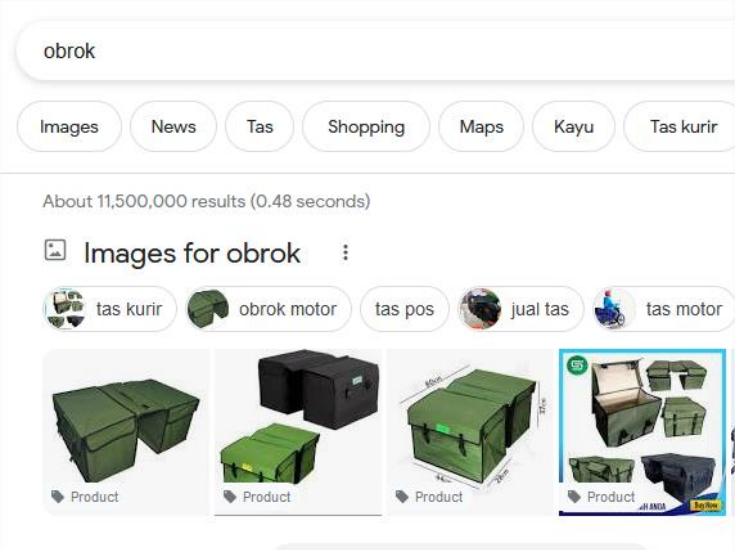


5. Beri LABEL juga pada chat orderannya. Hasilnya akan seperti tampilan berikut ini :



Dengan metode seperti ini, dalam 1 layar semua informasi yang saya perlukan sudah lengkap. Ada 3 pelanggan, orderannya apa saja, dikirim ke mana. Informasi seperti di atas idealnya sudah kamu dapatkan di malam hari.

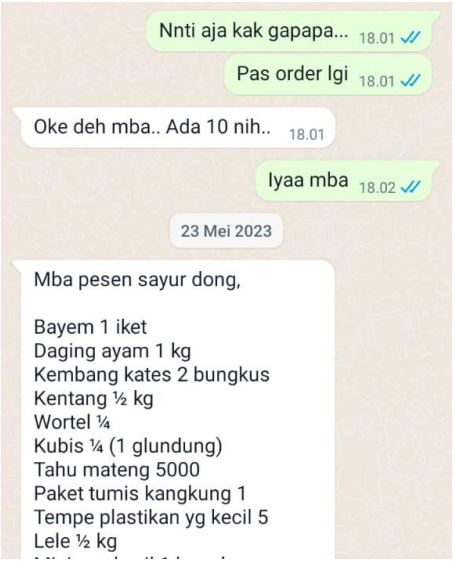
Selain rekapan orderan, kamu juga perlu menyiapkan peralatan belanja sebelum tidur. Seperti, kantong belanja kain, box sesuai jumlah orderan, dan obrok / keranjang



Obrok diperlukan jika orderanmu banyak. Biasanya kalau orderan mencapai tiga orang saya sudah memerlukan obrok. Kalau masih satu atau dua pelanggan masih bisa pakai kantong belanja saja.

Dari jenis orderan, kita bisa menyiapkan berapa jumlah boks yang harus dibawa.

Mari kita belajar langsung dari contoh orderan pelanggan saya :



Bayem (langsung di kantong belanja)

Daging Ayam 1 kg (boks besar)

Kembang Kates 2 Bungkus (boks besar)

Kentang $\frac{1}{2}$ kg (langsung di kantong belanja)

Wortel $\frac{1}{2}$ kg (diikat karet/bambu)

Kubis $\frac{1}{4}$ kg (langsung di kantong belanja)

Tahu Mateng 5000 (boks sedang)

Paket Tumis Kangkung (boks besar)

Tempe Plastikan (Tidak menyediakan, ganti Tempe Daun, langsung kantong belanja)
Lele ½ kg (boks sedang)

Total 10 ITEM
Boks Besar : 3 buah
Boks Sedang (900 mL) : 2 buah
Ikat bambu : 1 buah
Langsung di kantong belanja : 4 buah
Total Ulang : 10 item, benar!

Sebelum tidur, siapkan 1 kantong kain reusable, dan rincian boks di atas di motor/obrok. Besok pagi, praktis tinggal berangkat.

Mulailah Belanja Sesuai Orderan

Proses belanja dilakukan hanya setelah ada orderan. Hal ini untuk mencegah kamu kehabisan modal dengan menyetok produk.

Ini kesalahan saya di awal-awal. Saya menyetok produk seperti telur, bawang, cabe, banyak-

banyak, supaya dapat harga murah. Betul, memang selisihnya jauh sekali. Jika saya membeli grosir 5 kg, saya bisa punya margin sampai 15.000. Wah, gede sekali! Jual 1 kg aja udah 15.000, pikir saya.

Ternyata hasilnya malah busuk!

Rugi banyak. Kecuali pesananmu sudah banyak. InsyaAllah gapapa. Atau kamu memang sudah punya warung sayur offline sendiri, yang kalau bisnis onlinemu ga jalan, barang tetap bisa habis.

Menurut pengalaman saya, untuk awal-awal, mending beli apa yang diorder saja. Ga perlu nyetok!

Penentuan Harga

Sebelum kamu ke pasar untuk belanja, ada baiknya kamu melakukan kerjasama dengan para pedagang yang bakal kamu beli. Seperti *reseller.* Biasanya akan dapat harga spesial. Seperti saya,

bermitra dengan penjual ayam, dia mengurangi 2000 rupiah dari penjualannya langsung. Darisana, kita bisa menaikkan harganya 2000 rupiah, berarti ada keuntungan 4000 dari 1 produk.

Sebetulnya, ketika kita belanja pagi-pagi sebelum shubuh, para pedagang itu juga sudah paham kalau kita itu penjual, mau jual lagi, dan biasanya harga sudah disetting murah. Jadi walaupun tidak menawar, tidak bermitra, kita tetap bisa menjual dengan harga lebih tinggi ke pelanggan. Biasanya selisih 1000 – 5000, sesuai dengan harga barang. Pelanggan juga insyaAllah akan mengerti, karena ini produk premium, layanan diantar sampai rumah, dikemas pakai boks premium, kalau harganya di atas rata-rata juga tidak akan begitu berpengaruh. Apalagi, menurut pengalaman, sebagian besar pelanggan itu memang membeli produk kita bukan karena harganya, tetapi kualitas produk dan pelayanan.

Sebagai gambaran, saya akan tampilkan Pricelist milik saya pribadi, yang mungkin sedikit banyak bisa ditiru.

Produk	Harga Satuan	Harga 1/2	Harga 1/4
TERI REBUS	Rp 40.000		
TERONG UNGU	Rp 10.000		
TETELAN	Rp 70.000	Rp 36.000	Rp 18.500
TIMUN	Rp 10.000		
TOFU	Rp 10.000		
TOGE	Rp 15.000		
TOMAT BUAH	Rp 12.000		
TONGKOL	Rp 32.000		
TONGKOL PINDANG			
UDANG JUMBO	Rp 100.000	Rp 51.000	Rp 26.000
UDANG SEDANG	Rp 75.000		
WADER			
WORTEL SAYUR	Rp 12.000		
WORTEL BUAH	Rp 18.000		

Produk	Harga Satuan	Harga 1/2	Harga 1/4
KEMANGI	Rp 4.000		
KEMBANG KOL	Rp 40.000		
KEMBUNG	Rp 30.000		
KEMIRI MINIPACK	Rp 5.000		
KENCUR DAUN JERUK	Rp 3.000		
KENTANG	Rp 13.000		
KOL	Rp 15.000		
KOLANG KALING	Rp 40.000	Rp 21.000	Rp 11.000
KRISI			
KULIT AYAM	Rp 40.000		
KULIT PANGSIT			
LABUSIAM			
LELE	Rp 25.000		
NANAS KUPAS	Rp 6.000		
NANGKA KUPAS MENTAH	Rp 4.000		
NILA	Rp 37.000		
PARE	Rp 10.000		
PATIN	Rp 26.000		
PEPAYA BUAH	Rp 12.000		
PEPAYA POTONG	Rp 8.000		
PISANG KEPOK	Rp 10.000		

Produk	Harga Satuan	Harga 1/2	Harga 1/4
POKCOY	Rp 4.000		
RAMPAI	Rp 15.000		
RAWIT IJO	Rp 40.000		
RAWIT MERAH	Rp 40.000		
SALEM	Rp 32.000		
SANTAN	Rp 7.000		
SAOS TIRAM	Rp 13.000		
SARDEN	Rp 30.000		
SAWI HIJAU	Rp 5.000		
SAWI PUTIH	Rp 15.000		
SELADA	Rp 6.000		
SELUANG	Rp 28.000		
SEMANGKA	Rp 30.000		
TAHU CINA	Rp 5.000		
TAHU MATENG	Rp 5.000		
TAHU PONG	Rp 5.000		
TAHU PUTIH	Rp 5.000		
TELUR AYAM	Rp 32.000		
TELUR PUYUH	Rp 40.000	Rp 21.000	Rp 11.000
TEMPE DAUN	Rp 5.000		

Produk	Harga Satuan	Harga 1/2	Harga 1/4
Ayam Pejantan (per ekor)	**Rp 38.000**	**Rp 38.000**	**Rp 38.000**
ALPUKAT	Rp 30.000		
AYAM KAMPUNG	**Rp 45.000**	-	-
BAKSO GLOMPONG	Rp 17.000		
BAMER BREBES	Rp 42.000	Rp 22.000	Rp 11.500
BAMER KUPAS	Rp 56.000	Rp 29.000	Rp 15.000
BAMER PADANG	Rp 32.000	Rp 17.000	Rp 9.000
BAYAM	Rp 4.000		
BELUT	Rp 50.000	Rp 26.000	Rp 13.500
BAWANG PUTIH BL			
BOMBAY	Rp 48.000	Rp 25.000	Rp 13.000
BROKOLI	Rp 40.000		
BUAH NAGA	Rp 30.000		
BUMBU DAPUR	Rp 3.000		
BUNCIS	Rp 20.000		
CABE MERAH	Rp 40.000		
CAISIM	Rp 4.000		
CEKER AJA	Rp 30.000		
CEKER PALA	Rp 20.000		
CEMPOKAK	Rp 4.000		
CUMI	Rp 40.000		

Produk	Harga Satuan	Harga 1/2	Harga 1/4
CUMI	Rp 40.000		
DAUN BAWANG	Rp 5.000		
DAUN PANDAN & GULA MERAH	Rp 1.000		
DAUN PISANG	Rp 4.000		
DAUN SINGKONG	Rp 3.000		
DENCIS	Rp 32.000		
EKOR KUNING	Rp 25.000		
FILLET DADA	Rp 50.000		
GAMBAS	Rp 3.000		
GENJER	Rp 4.000		
GULA MERAH	Rp 30.000		
GURAME	Rp 50.000		
IJO KRITING	Rp 40.000		
IKAN ASIN KAMPAK	Rp 40.000		
JAGUNG	Rp 5.000		
KACANG PANJANG	Rp 7.500		
KANGKUNG	Rp 3.500		
KATES PARUT	Rp 8.000		
KATING	Rp 44.000		
KATU	Rp 4.000		
KELAPA PARUT	Rp 7.000		

Produk	Harga Satuan	Harga 1/2	Harga 1/4
Ayam Pejantan Ungkep	Rp 40.000	-	-
Ati Ampela Ungkep	Rp 45.000	Rp 23.500	Rp 12.250
Lele Marinasi	Rp 36.000	Rp 19.000	-
Nila Marinasi	Rp 48.000	Rp 25.000	
Dencis Marinasi	Rp 40.000	Rp 21.000	
Kembung Marinasi	Rp 40.000	Rp 21.000	
Sarden Marinasi	Rp 40.000	Rp 21.000	
Sambel Original	**Rp 5.000**	**Rp 5.000**	**Rp 5.000**
Sambel Pecel	**Rp 5.000**	**Rp 5.000**	**Rp 5.000**
Sambel Terasi	**Rp 5.000**	**Rp 5.000**	**Rp 5.000**
Sambel Seruwit Asli Way Jepara	**Rp 5.000**	**Rp 5.000**	**Rp 5.000**
Bubur Kacang Ijo	**Rp 24.000**	**-**	**-**
Ayam (Paha Dada)	**Rp 37.000**	Rp 19.500	Rp 10.250
Ayam (Sayap Paha)	**Rp 37.000**	Rp 19.500	Rp 10.250
Ayam (Sayap Aja)	**Rp 37.000**	Rp 19.500	Rp 10.250
Ayam (Paha Saja)	**Rp 37.000**	Rp 19.500	Rp 10.250
Ayam (Dada Saja)	**Rp 37.000**	Rp 19.500	Rp 10.250
Kulit Ayam	**Rp 45.000**	Rp 23.500	Rp 12.250
Fillet Dada	**Rp 50.000**	Rp 26.000	Rp 13.500
Ati Ayam	**Rp 37.000**	Rp 19.500	Rp 10.250
Ati Ampela	**Rp 37.000**	Rp 19.500	Rp 10.250

Produk	Harga Satuan	Harga 1/2	Harga 1/4
PAKET SAYUR SIAP MASAK			
Bening Bayem Jagung	Rp 6.000	-	-
Bening Katu Jagung	Rp 7.000	-	-
Bening Gambas	Rp 6.000	-	-
Sop Komplit	Rp 6.000	-	-
Sop Bakso	Rp 9.000	-	-
Sop Ceker	Rp 10.000	-	-
Sayur Asem	Rp 6.000	-	-
Tumis Kangkung	Rp 6.000	-	-
Tumis Kacang Panjang Tempe	Rp 7.000	-	-
Tumis Toge Tahu	Rp 6.000	-	-
Tumis Nangka Rebon	Rp 7.000	-	-
Tumis Kates Tempe	Rp 6.000	-	-
Tumis Pare Teri	Rp 6.000	-	-
Tumis Kentang Tahu	Rp 7.000	-	-
Tumis Kates Teri Tempe	Rp 8.000	-	-
Tumis Jamur Tiram Tahu	Rp 8.000	-	-
Capcay Biasa	Rp 10.000	-	-
Capcay Bakso (Halal MUI)	Rp 14.000	-	-
Ayam Ungkep	Rp 46.000	Rp 24.000	Rp 12.500
Ayam Kampung Ungkep	Rp 55.000	-	-


Sayur Siap Masak
Praktis & Sehat
Serba 6000
Sayur Sop
Sayur Asem
Bening Bayem Jagung
Bening Gambas
Tumis Kangkung
Tumis Toge Tahu
Tumis Sawi
Tumis Genjer Tahu
Tumis Kacang Panjang Tempe
Oseng Tahu Kentang
Oseng Soleng Tempe
tanpaplastik
Belanja Hemat, Bumi Selamat
085158300118
tanpaplastik

Penentuan Total Belanjaan

Penentuan total belanjaan ini akan menjadi masalah besar jika kita tidak segera memiliki katalog produk dan harga. Apalagi kalau kita belum terlalu hafal dengan harga-harga barang, karena masih awal-awal belanja. Ditambah, sebagian harga sayuran ini naik turun dalam waktu yang cepat.

Oleh karenanya, kamu perlu mengantisipasi betul penentuan total belanjaan ini ke pelanggan.

Untuk barang tertentu yang bisa diyakini harganya stabil, kamu bisa segera menentukan harganya saat malam hari.

Untuk barang yang fluktuatif, kamu bisa menentukan harga setelah belanja.

Segera survei pasar induk untuk mendapatkan harga termurah agar bisa dijual dengan margin yang menguntungkan.

Jika kamu baru mulai usaha, dengan modal terbatas, mending jalanin usaha ini tanpa kurir dulu. Saya tanpa jasa kurir, bisa mengantarkan 4 – 5 orderan, tergantung pesanannya apa. Itu selesai sebelum jam 07.30. Apalagi jika kamu bisa memaksimalkan waktu, sampai jam 10.00 misalnya, insyaAllah akan lebih banyak pelanggan yang bisa dilayani.

Biasanya saya menakar kemampuan, jika tidak bisa terselesaikan karena harus kerja, saya pakai kurir. Di sini, kurir dibayar 10 ribu setiap kali pengantaran ke 1 pelanggan. Lumayan memang. Pernah dalam waktu 3 jam, kurir bisa mengantar pesanan 8 orang, jadi dapat 80.000. Dan ongkir ini bisa kamu dapatkan jika kamu sendiri yang mengantarkan.

Penentuan Ongkir

Penentuan ongkir akan sangat bergantung pada wilayah masing-masing. Saya tidak bisa menyarankan untuk memasang ongkir sekian dan sekian, atau gratis ongkir.

Seperti di Kota Metro ini, lokasi yang cukup terjangkau dari ujung ke ujung. Awalnya saya pikir untuk menggratiskan saja semua ongkir dengan minimal order 3 produk.

Sungguh, dulu saya begitu "idealis". Saya begitu memanjakan pelanggan-pelanggan awal saya agar bisa setia belanja Tanpaplastik. Tidak peduli berapa tenaga yang keluar, berapa modal yang habis, tidak peduli. Yang penting pelanggan mau belanja, yang penting pelanggan senang, puas.

Ternyata, prinsip saya seperti ini justru menghancurkan saya sendiri.

Saya sampai di titik yang benar-benar, *apakah ini layak dilanjutkan?*

Ternyata, prinsip itu tidak selamanya benar. Mungkin bagus, agar pelanggan setia. Order ulang. Tapi tidak realistis dengan keadaan, keuangan, dan kebutuhan.

Mereka yang belanja hanya satu produk. Minta diantar. Gratis Ongkir, bukan target pasarmu. Sistem ini baru cocok untuk diterapkan pada mereka yang order sekali banyak untuk nyetok, ga masalah dengan ongkir.

Beli 1 produk saja saya antarkan langsung ke rumah-rumah warga. Padahal untung cuma 2000 rupiah, belum kepotong bensin, tenaga, waktu.

TESTIMONI

Sebelum terjun ke lapangan, mulai mencari pelanggan, saya ingin menunjukkan beberapa testimoni orang-orang berikut ini :


Rias Fitriani
53 menit yang lalu
Terimakasih tanpaplastik... Obat mager kaya gw neh,,murah...praktis..seger...mantul pokoke...gak pke drama gak ad stok sayur di kulkas....


Sama sama kak
Hari ini 18:38
Membalas ke cerita Anda
@retno_yaa
Sudah order kesekian kalinya..
Makasih banyak ya kak..
Biki aku makin mager keluar buat belanja..


Yang warga metro..
Bisa banget nih belanja sayur di @tanpaplastik
Selain bisa mengurangi sampah plastik..
Kita juga gak perlu repot #foodprep sendiri karna sudah di bantu oleh team @tanpaplastik
Keren kan?? Belanja sayur murah, di pinjemin box cantik pula..
Tinggal WA adminnya, tunggu sayur dateng, terus langsung masukin ke kulkas deh..


Asrama Kodim Zelin
Hari ini 09.15
@tanpaplastik
#BELANJAHEMATBUMISELAMAT
ASRAMA KODIM 0411 METRO
7 KEUNTUNGAN BELANJA
Belanja delivery tinggal tunggu dan udah di dalam box , sampai tinggal masuk kulkas aman rapih bersih thnkyouu @tanpaplastik


Imopuro Ayu T...
12.35
Siap kak 🙏 13.19
Trima kasih bnyak y kak 🙏 13.19
Sangat membantu sekali buat sy kak krn g ad waktu buat k pasar dan pagi2 harus sdh harus brangkat k skolah 🙏 13.19





Dan masih banyak lagi.

Tahukah kamu, bahwa pelanggan-pelanggan seperti di atas, itu jumlahnya banyak sekali, dan ada di semua tempat, termasuk di sekitarmu.

Sekarang tinggal kapan kamu menemukan mereka.

Segera cari, sebelum mereka didapatkan orang lain. Bisa melalui endorse, bisa melalui kenalan, dan banyak cara lainnya.

Semua ilmu ini, insyaAllah akan terus berkembang. Jadi kamu bisa konsultasikan permasalahanmu setiap live TikTok @tanpaplastik, insyaAllah setiap hari jam 20.00 WIB.

MENGAPA BUMI BUTUH TANPAPLASTIK

Sampah plastik telah menjadi permasalahan serius di seluruh negara termasuk Indonesia. Indonesia disebut telah menempati urutan terbesar kedua di dunia sebagai penghasil sampah plastik ke laut (Jambeck *et al.,* 2015).

Hal ini tentu tidak dapat dibanggakan mengingat dampak lingkungan yang ditimbulkan oleh sampah plastik sangat merugikan. Sampah plastik dapat terpecah menjadi ukuran mikro dan nano yang disebut mikroplastik dan dilaporkan telah mencemari biota perairan, baik di laut, air payau maupun darat (Sandra dan Radityaningrum, 2021).

Komposisi sampah plastik yang terdampar di daerah pesisir mencapai 89-90% dengan kepadatan 50 item/m^2 (Tuahatu dan Tuhumury, 2022). Tak hanya di laut, cemaran mikroplastik yang berasal dari pertanian dan aktivitas masyarakat juga telah dilaporkan mencemari berbagai titik perairan darat (Sutanhaji *et al.,* 2021).

Limbah plastik menimbulkan berbagai efek negatif baik bagi kesehatan, lingkungan, maupun ekonomi. Dari segi kesehatan, sampah plastik yang diklasifikasikan sebagai *thermoplastic* dan *thermoset* dapat menimbulkan dampak negatif akumulasi senyawa timbal (Pb) dalam saluran cerna (Fitriah *et al.,* 2019).

Peningkatan volume sampah plastik juga terjadi akibat pandemi Covid-19 yang mengubah pola konsumsi masyarakat melalui layanan pesan *online* (Roxanne, 2020). Sayangnya, peningkatan ini tidak sebanding dengan upaya pengurangan sampah plastik oleh masyarakat yang hanya sekitar 5% saja (Purwaningrum, 2016).

Hal ini tak terlepas dari pengetahuan masyarakat terutama ibu-ibu tentang akibat membuang sampah yang masuk dalam kategori buruk (Silalahi, 2017). Belum lagi, upaya daur ulang sampah plastik memiliki banyak permasalahan.

Sahwan *et al.* (2005) menyebut setidaknya ada 8 permasalahan daur ulang sampah plastik, di antaranya sifatnya yang susah dipilah, masa jenisnya yang rendah sehingga memerlukan ruang besar, kontaminasi, dan lain sebagainya.

Pemerintah telah mencanangkan berbagai program untuk meminimalisir pencemaran lingkungan akibat sampah plastik. Beberapa program di antaranya mengenakan cukai konsumsi plastik pada tahun 2016 (Yolanda dan Saputra, 2021) dan penanganan sampah langsung di lokasi penampungan sampah.

Namun demikian, penanganan sampah plastik oleh dinas terkait juga belum mendapatkan hasil yang maksimal akibat kendala kurangnya SDM dan sarana prasarana yang ada (Aji *et al.,* 2022). Beberapa kebijakan pemerintah pusat maupun daerah dirasa belum efektif bahkan dapat menimbulkan permasalahan baru terkait lingkungan (Tristy dan Aminah, 2020).

Selain itu, regulasi pemerintah juga seringkali tidak dipatuhi oleh pelaku usaha yang ada. Penerapan Perda seringkali terhambat ketika berhadapan dengan pasar-pasar tradisional (Khaerani *et al.,* 2021).

Kota Metro sebagai kawasan perkotaan yang padat penduduk tak terlepas dari ancaman sampah plastik. Sampah plastik yang dibuang di sungai di kawasan perkotaan dapat menyumbat saluran air, sehingga ketika curah hujan tinggi menyebabkan banjir (Rahma, 2022).

Sebetulnya, Pemerintah Kota Metro telah mengeluarkan Perda Nomor 8 Tahun 2015 tentang Pengelolaan Sampah, namun penerapannya masih dinilai rendah. Pemerintah belum secara maksimal melibatkan masyarakat, komunitas, dan sektor bisnis dalam upaya penanggulangan sampah (Bakti *et al.*, 2020).

Ancaman banjir di Kota Metro semakin besar dinilai dari ketersediaan saluran drainase yang masuk dalam kategori tidak aman di sejumlah tempat seperti di Lambau (Prawati dan Juansyah, 2021) dan Mulyojati (Supriono dan Sadad, 2018).

Sektor lingkungan hidup di Kota Metro nampaknya masih memerlukan perhatian yang serius, terbukti dengan tidak diraihnya adipura sebagai tolok ukur keberhasilan pengelolaan sampah dalam 5 tahun terakhir (Bappeda Kota Metro, 2021).

Kajian strategis untuk menemukan solusi permasalahan plastik sangat diperlukan guna mencapai Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (TPB) atau *Sustainable Developement Goals* (SDG) tahun 2030 (Suryono, 2019). Permasalahan Lingkungan Hidup ini menjadi salah satu isu strategis pembangunan, salah satunya rendahnya pengelolaan sampah di tingkat hulu / rumah tangga (Bappeda Kota Metro, 2021).

Pemerintah telah mengupayakan pengendalian sampah di sektor hilir. Namun metode *open dumping* yang digunakan di Tempat Pembuangan Akhir Sampah (TPAS) Metro Utara dirasa belum efektif, bahkan menimbulkan 2 permasalahan utama yaitu gas metan dan limbah lindi (Pamungkas, 2020)



Metode open dumping di TPAS Karang Rejo, Metro Utara (Sumber : Lampost.co)

Berdasarkan permasalahan yang telah disebutkan di atas, diperlukan adanya teknologi dan inovasi terapan yang dapat menjawab tantangan dan isu strategis terkait sampah plastik. Tanpaplastik sebagai sebuah *start up* baru memberikan layanan jual beli dengan pendekatan era digital, didukung oleh program aplikasi android berbasis *e-commerce,* telah menerapkan sistem jual beli tanpa menyisakan limbah plastik.

Diambil dari naskah asli Lomba Inovasi Daerah 2023

TANPAPLASTIK SEBAGAI SEBUAH *START UP*



Logo Tanpaplastik

Logo Tanpaplastik berbentuk kantong belanja yang di tengahnya terdapat gambar bumi. Di sebelah kanan terdapat tulisan **tanpaplastik** dan tertulis slogan *Belanja Hemat Bumi Selamat*.

Kantong Belanja bermakna tanpaplastik berfokus pada kegiatan jual beli dengan menitikberatkan prinsip ramah lingkungan. Gambar bumi di dalam

kantong belanja dimaknai sebagai tanggung jawab kita sebagai pelaku jual beli untuk melestarikan bumi.

Slogan *Belanja Hemat Bumi Selamat* membawa semangat bahwa Tanpaplastik hadir sebagai pilihan tepat masyarakat dalam mencari berbagai kebutuhan harian dengan harga hemat, sekaligus menyelamatkan bumi dari pencemaran lingkungan.

Warna logo didominasi dengan warna hijau tua (hex : #008037) dan putih, yang mencirikan kealamian sebagai prinsip dasar penerapan sistem tanpaplastik.

KEUNGGULAN SISTEM TANPAPLASTIK

Keunggulan 1

Dapat menghentikan laju pencemaran sampah akibat penggunaan kantong plastik sekali pakai. Hal ini sesuai dengan Tujuan Pembangunan Berkelanjutan / *Sustainable Developement Goals* (SDGs) dalam Dokumen RPJMD Kota Metro 2021 – 2026, yaitu Tujuan ke 11 Kota dan Permukiman yang Berkelanjutan.

Pada tahun 2030, mengurangi dampak lingkungan perkotaan per kapita yang merugikan, termasuk dengan memberi perhatian khusus pada kualitas udara, termasuk penanganan sampah kota (Bappeda Kota Metro, 2021).





Penggunaan kantong plastik sekali pakai pada sistem konvensional

Penggunaan kantong plastik sekali pakai ini bukan hanya mencemari lingkungan, tetapi sangat rawan untuk digunakan membungkus sampah organik yang seharusnya dapat dimanfaatkan.

Sistem Tanpaplastik mengubah pola penggunaan kantong sekali pakai dengan mengantarkan produk sampai ke rumah pelanggan dengan wadah *reusable.* Sebagian masyarakat yang tidak memesan sebelumnya juga dapat membeli produk di tempat saat Kurir Tanpaplastik berkeliling mengantarkan pesanan.

Keunggulan 2.

Meningkatkan kerapihan, kebersihan, dan estetika rumah sekalipun barang belanjaan menumpuk. Belanja konvensional dengan kantong plastik akan menimbulkan sampah yang berserakan. Tampilan kulkas juga berantakan dan tidak estetik. Berbeda dengan produk yang dibeli dari Tanpaplastik, semuanya dapat ditampilkan dengan rapi, bersih, dan tahan lama.



Hasil belanja konvensional yang kurang rapi saat disimpan di kulkas



Gambar 13. Hasil belanja di Tanpaplastik lebih rapi, menarik, estetik, dan tahan lama.

Keunggulan 3.

Menghemat penggunaan BBM untuk akomodasi belanja ke pasar, toko, dan warung. Akumulasi dari penghematan bahan bakar apabila dilakukan secara sistematis dan massif oleh sebagian besar masyarakat akan berdampak pada stabilitas ekonomi dan pencegahan inflasi akibat kenaikan BBM. Selain itu, penghematan BBM ini sejalan dengan kebijakan yang harus dilakukan

Pemerintah Kota Metro dari sektor energi untuk mengurangi emisi gas rumah kaca sesuai dengan RPJMD 2021 – 2026 (Bappeda Kota Metro, 2021).

Keunggulan 4. Memudahkan pengawasan dan sertifikasi produk-produk yang beredar di masyarakat. Dalam sistem konvensional, konsumen/masyarakat tidak dapat memastikan apakah produk yang dibeli aman dan sehat, terhindar dari berbagai residu kimia berbahaya atau tidak. Masyarakat hanya membeli tanpa dapat melakukan intervensi atau sekadar melakukan pengawasan terhadap produk-produk yang dibelinya. Sementara di Tanpaplastik, melalui kerjasama dengan Paguyuban Pedagang/Pelaku Usaha Pasar Tani Agroceria, Tanpaplastik telah bersepakat untuk saling bekerjasama dalam pemenuhan kebutuhan pokok

masyarakat, terutama dari hasil pertanian yang sehat dan aman. Hal ini juga didukung oleh Dinas Ketahanan Pangan Pertanian dan Perikanan Kota Metro sebagai instansi yang bertugas dalam menjaga ketahanan pangan di Kota Metro.



Dukungan Kepala Dinas dan Kerjasama Tim Tanpaplastik dengan Pasar Tani Agroceria yang merupakan program dari Dinas Ketahanan Pangan Pertanian dan Perikanan Kota Metro

Keunggulan 5. Meningkatkan geliat perekonomian UMKM dan kuliner lokal melalui pemasaran digital di aplikasi tanpaplastik. Hal ini sesuai dengan RPJMD Kota Metro 2021 – 2026 tentang isu strategis dan rekomendasi KLHS di sektor UMKM.









Keunggulan 6. Menghindari kemacetan akibat pembelian masing-masing orang ke pasar, termasuk mengurangi emisi gas rumah kaca dari kendaraan bermotor yang dapat memperparah kondisi perubahan iklim. Dalam sistem konvensional, Masing-masing

konsumen berbelanja ke pasar dengan kendaraannya dapat menimbulkan kemacetan di pagi hari, peningkatan polusi udara, dan peningkatan emisi gas rumah kaca dari asap kendaraan. Sementara melalui tanpaplastik, ratusan bahkan ribuan kendaraan para Pelanggan Tanpaplastik tidak perlu keluar rumah, cukup 1 kendaraan dari kurir yang siap mengantarkan pesanan sampai ke depan pintu. Hal ini diharapkan dapat memberi dampak nyata dalam mengurangi kemacetan dan peningkatan kualitas udara perkotaan.