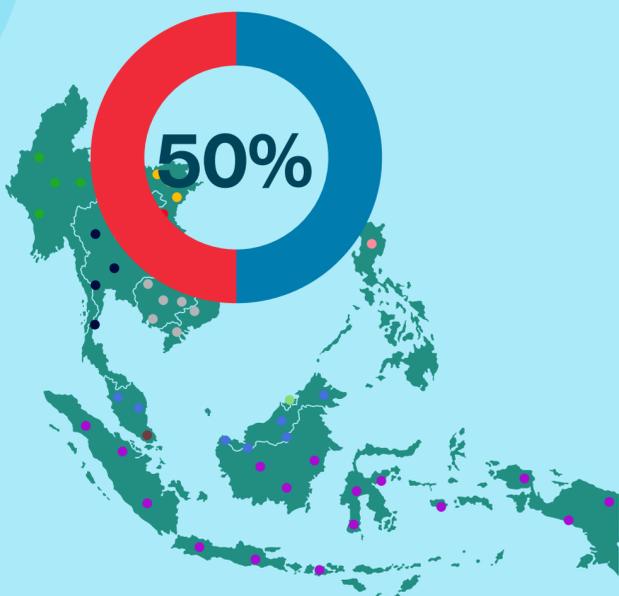


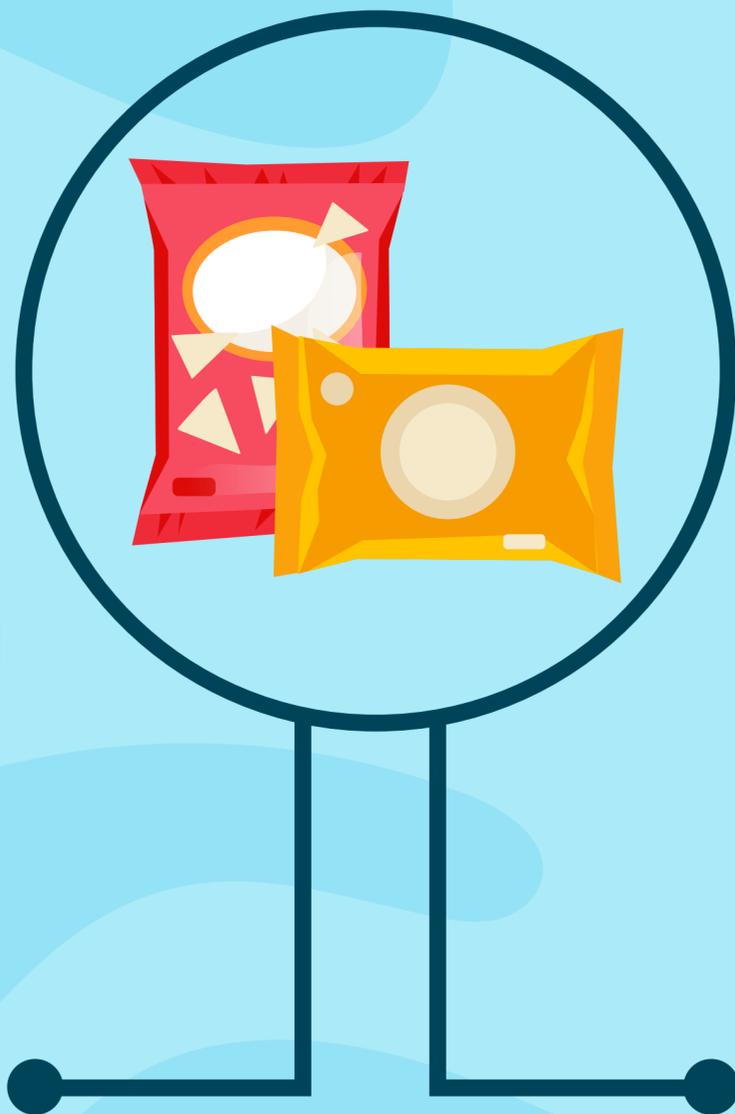


Fakta tentang sampah kemasan saset

Plastik *multilayer* atau saset adalah jenis kemasan untuk berbagai jenis produk dengan ukuran kurang dari 50 mL atau 50 gr.



Hampir **50%** dari 855 miliar saset yang terjual secara global berada di Asia Tenggara.



Total konsumsi plastik saset global dapat mencapai **1,3 triliun** pada tahun 2027 (Greenpeace, 2018).

Apa saja upaya pengurangan sampah saset saat ini?



Kebijakan:

Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan (KLHK) melalui PermenLHK No. 75/2019 tentang Peta Jalan Pengurangan Sampah oleh Produsen: Pada tahun **2030**, seluruh produsen **dilarang** menggunakan plastik fleksibel untuk kemasan (**saset**)

Masyarakat/Pelaku Bisnis:

Munculnya model-model bisnis baru sebagai alternatif dari penggunaan kemasan plastik sekali pakai (termasuk saset) berupa **toko curah (bulkstore)** atau **bisnis isi ulang bergerak (mobile)**.



Apa itu model bisnis toko curah dan isi ulang?

Toko curah/isi ulang adalah toko yang menjual barang **sesuai kebutuhan pembeli**, tanpa menyediakan kemasan atau wadah sekali pakai untuk **mempromosikan penggunaan kemasan guna ulang**. Model bisnis ini memiliki **peluang besar terhadap pengurangan kemasan plastik** (*multilayer* dan botol plastik).

Kenali toko curah/isi ulang lebih lanjut!



PRODUCT

Menjual produk kebutuhan rumah, perawatan tubuh, makanan dan minuman, serta produk nol sampah lainnya.



PLACE

Memasarkan dan menjual produk secara offline dan online.



PRICE

Harga produk lebih murah dibandingkan di supermarket atau warung.



PEOPLE

Dalam pelayanannya, bekerja sama dengan produsen, sektor pengelolaan sampah, dan LSM-LSM.

Bagaimana model bisnis toko curah dan isi ulang berperan dalam pengurangan saset?

Model bisnis toko curah/isi ulang berpotensi dalam mengurangi sampah saset apabila:



Dapat dijangkau oleh konsumen saset



Harga sama atau lebih rendah dari saset



Praktis dan mudah didapat



Volume pembelian sebanyak volume saset

Implikasi model bisnis toko curah/isi ulang terhadap pengurangan sampah saset:

Jumlah toko curah/isi ulang meningkat

Permintaan produk atau gerai yang menjual produk curah/isi ulang meningkat

Jumlah konsumen dengan gaya hidup berbelanja ramah lingkungan meningkat

Penggunaan kemasan guna ulang meningkat

Tantangan Model Bisnis Toko Curah/Isi Ulang

Internal

Area jangkauan toko curah/isi ulang yang terbatas.

Kemampuan dan akses finansial,

Kemampuan mengedukasi dan mengubah perilaku konsumen,

Ketepatan produk dan penyimpanannya kepada prosedur, peraturan, standar-standar higienitas, kesehatan, dan baku mutu yang berlaku.

Eksternal

Ekosistem yang belum terbentuk meliputi kurangnya regulasi, standar, dan insentif dari otoritas terkait

Menjamin mutu produk dalam proses distribusi,

Keterbatasan produsen dalam menyediakan produk dalam kemasan guna ulang,

Belum dikenalnya model bisnis toko curah/isi ulang oleh masyarakat.

Apa yang dapat dilakukan untuk mengembangkan model bisnis ini?



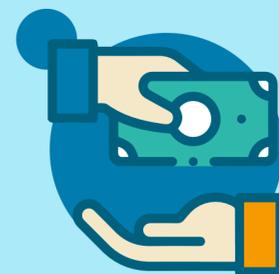
Kolaborasi antar semua pihak untuk mengembangkan ekosistem bisnis yang kondusif.



Terbentuknya **regulasi** dan **standarisasi** untuk ekosistem bisnis curah/isi ulang.



Peningkatan **profesionalitas** toko curah/isi ulang untuk memastikan kualitas pelayanan, produk, dan kemampuan untuk mengedukasi konsumen.



Menetapkan **insentif** untuk pelaku bisnis yang berkontribusi pada pengurangan kemasan sekali pakai.



Infografik ini diolah berdasarkan hasil studi "Analisa Potensi Model Bisnis Isi Ulang (Refill) dan Toko Curah dalam Rangka Menggantikan Peran Kemasan Sachet" yang didukung oleh proyek Rethinking Plastics: Circular Economy Solutions to Marine Litter (2022). Proyek Rethinking Plastics dibiayai oleh Uni Eropa dan Kementerian Federal Jerman untuk Kerjasama Ekonomi dan Pembangunan dan diimplementasikan oleh GIZ dan Expertise France.