KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS

BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI

A. Ringkasan Kegiatan Usaha

1. Konsep Bisnis

Penulis membuat konsep bisnis kosmetik yang bernama *Rabelle Beauty*, dimana produk kosmetik tersebut menggunakan bahan-bahan alami *(plant based)* dan tidak menggunakan hewan sebagai alat percobaaan *(cruelty free)*. *Rabelle Beauty* terdapat 2 produk yaitu *lip gloss* dan *lip matte*, dalam proses pembuatannya cukup mudah dan tidak memerlukan banyak modal. *Rabelle Beauty* akan melakukan pemasarannya hanya secara online (daring), dikarenakan situasi Indonesia sedang mengalami pandemik COVID-19. Usaha *Rabelle Beauty* memiliki peluang bisnis cukup besar karena menurut data di kementerian penindustrian bahwa di Indonesia memiliki industri kosmetik terus meningkat sebesar 153 perusahaan dan dengan seluruh mencapai lebih dari 760 perusahaan.

2. Visi dan Misi Perusahaan

a. Visi Perusahaan

Visi *Rabelle Beauty* adalah "menjadi brand yang terpecaya dan aman dalam pemakaian produk untuk masyarakat serta memberikan produk yang berkualitas sehingga dapat memuaskan masyarakat"

b. Misi Perusahaan

Misi *Rabelle Beauty* adalah "memberikan pelayanan yang terbaik untuk masyarakat Indonesia serta memperluas brand produk untuk kembangkan usahanya"

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

3. Produk atau Jasa

Rabelle Beauty merupakan bisnis kosmetik yang bergerak dalam bidang kosmetik bibir yang berupa 2 macam produk, yaitu *lip gloss* dan *lip matte* serta 2 macam produk tersebut memiliki berbeda-beda nama, rasa dan wangi yang dapat memperkuat rasa percaya diri masyarakat yang memakainya. *Lip gloss* terdapat 6 variasi, sedangkan *lip matte* terdapat 2 variasi.

4. Persaingan

Rabelle Beauty memiliki 2 pesaing yang serupa dengan RABELLE yaitu Lip Ice dan LT PRO. Berdasarkan pada hasil CPM yang terdapat dalam bab 3, Lip Ice memiliki nilai CPM sebesar 3,3, LT PRO memiliki nilai CPM sebesar 3,72 dan *Rabelle Beauty* memiliki nilai CPM sebesar 3,68. Hasil tersebut dapat menjelaskan keunggulan dan kelemahan setiap usaha.

5. Target dan Ukuran Pasar

Pada segmentasi geografis, target pasar dalam *Rabelle Beauty* adalah di negara Indonesia dan di provinsi daerah DKI Jakarta. Usaha ini menggunakan *online* (daring) sebagai alat penjualan yang dapat mengririmkan produk-produk *Rabelle Beauty* ke seluruh Indonesia. Pada segmentasi demografis, target pasar *Rabelle Beauty* yaitu wanita dan laki-laki dengan usia 10-50 tahun (terutama pada kalangan remaja) yang suka atau gemar dalam pemakaian produk kosmetik. Pada segmentasi psikografis, target pasar *Rabelle Beauty* adalah konsumen yang ingin membeli dengan produk yang berkualitas, penjualan secara online dan harga yang terjangkau. Pada segmentasi perilaku dalam *Rabelle Beauty* adalah review konsumen dari *Instagram* dan *Shopee* untuk mengetahui tanggapan konsumen terhadap produknya, sikap pelayanan kepada konsumen dan pengetahuan pelayanan atau marketing terhadap konsumen.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

6. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran *Rabelle Beauty* yaitu diferensiasi produk *Rabelle Beauty* yaitu arti produk, bahan-bahan yang terkandung dalam produk, *cruelty free* dan wangi. Pada *positioning*, *Rabelle Beauty* tergolong positioning berdasarkan perbedaan produk dan pengguna produk dimana *Rabelle Beauty* merupakan usaha yang bergerak di bidang kosmetik bibir. Tetapi jika *Rabelle Beauty* terus berinovasi selain hanya pada produk untuk bibir, maka dapat dikatan sebagai bergerak dibidang tata rias. Pada penetapan harga, usaha *Rabelle Beauty* akan menggunakan metode *cost-based pricing.* Pada saluran distribusi, *Rabelle Beauty* menggunakan jenis saluran distribusi Produsen – Konsumen.

7. Tim Manajemen

Tenaga kerja *Rabelle Beauty* butuhkan adalah sebanyak 3 orang yang terdiri dari 1 orang pada divisi *manager*, 1 orang pada divisi *production* dan 1 orang pada divisi *marketing.* Tenaga kerja *Rabelle Beauty* memiliki jam kerja berlangsung selama 9 jam 30 menit yang merangkup jam 10.30 – 20.00 (belum adanya potongan waktu istirahat). Untuk waktu istirahat akan diberikan selama 30 menit dan terdapat 3 waktu istirahat dalam 1 hari yaitu jam 12.00-12.30, jam 15.30-16.00 dan jam 18.00-18.30. Maka jam kerja tenaga kerja beserta waktu istirahat dengan seluruhnya yaitu 8 jam kerja.

8. Kelayakan Keuangan

Pada kelayakan investasi selama 5 tahun (2022-2026), *Rabelle Beauty* merupakan usulan investasi yang diterima serta investasi yang layak untuk dijalankan yang berdasarkan dengan hasil *Net Present Value* (NPV) sebesar Rp 314.675.075 dan nilai *Profability Index* (PI) sebesar 7,25. *Rabelle Beauty* dalam waktu pengembalian modal *Rabelle Beauty* adalah selama 2 tahun 1 bulan 9 hari.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak Cipta Dilindungi Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Rabelle Beauty diukur atau dihitung berdasarkan hasil *Break Event Point* (BEP) untuk mengetahui kelayakan usaha dan *Rabelle Beauty* merupakan usaha yang layak untuk dijalankan karena hasil penjualan lebih besar dari hasil BEP.

B. Rekomendasi Visibilitas Usaha

Pada *Payback Period* (PP) usaha *Rabelle Beauty* adalah selama 2 tahun 1 bulan 12 hari dan jangka waktu tersebut lebih cepat atau kurang dari 5 tahun maka dapat dikatakan usaha layak dijalankan.

Pada hasil *Net Present Value* (NPV) usaha *Rabelle Beauty* adalah sebesar Rp 307.790.177 lebih besar dari 0 yang berarti bahwa usaha layak unttuk dijalankan.

Pada hasil *Profitability Index* (PI) usaha *Rabelle Beauty* adalah sebesar 6,91 lebih besar dari 0, maka dapat dikatakan bahwa usaha layak untuk dijalankan. Berikut merupakan kesimpulan hasil PP, NPV dan PI.

Tabel 9.1

PP, NPV dan PI Usaha *Rabelle Beauty*

Analisis	Hasil Analisis	Syarat Kelayakan	Keterangan
PP	2 Tahun 1 Bulan 9 Hari	< 5 Tahun	Layak
NPV	Rp314.675.075	≥ 0	Layak
PI	7,25	> 1	Layak
Kesimpulan			Layak

Sumber: *Rabelle Beauty*

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

Pada hasil *Break Event Point* (BEP) usaha *Rabelle Beauty* dari tahun 2022-2025 adalah sebagai berikut.

Tabel 9.2

BEP *Rabelle Beauty*

BEP RABELLE Beauty (dalam Rp)					
Tahun	Biaya Tetap (FC)	Biaya Variabel (VC)	Total Pendapatan	1 - (VC/Penjualan)	BEP
2022	235.378.590	62.951.480	299.970.000	0,7901407474	297.894.509
2023	239.322.971	64.009.065	344.965.500	0,8144479231	293.846.868
2024	234.750.805	65.084.417	396.710.325	0,8359396948	280.822.656
2025	238.684.639	66.177.835	436.381.358	0,8483486203	281.352.068
2026	242.684.562	67.289.623	480.019.493	0,8598189782	282.250.762

Sumber: *Rabelle Beauty*

Berdasarkan tabel 9.2, dapat disimpulkan bahwa usaha *Rabelle Beauty* layak dijalankan karena penjualan lebih besar dari BEP nya.

KWIK KIAN GIE SCHOOL OF BUSINESS
Hak cipta milik IBIKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
Hak Cipta dilindungi Undang-Undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie