



BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI

9.1 Ringkasan Kegiatan Usaha

A. Konsep Bisnis

Vinewoods adalah bisnis yang menjual hair grooming pria atau bisa disebut sebagai *pomade* dan *hair styling product*. Vinewoods menyediakan produk dengan kualitas tinggi serta memiliki harga yang minimalis sehingga dapat digunakan oleh seluruh kalangan. Vinewoods akan melakukan pemasaran secara offline dan online sehingga dapat memudahkan masyarakat untuk mendapatkan produk yang disediakan oleh Vinewoods. Vinewoods juga akan menyediakan tester product secara offline sehingga masyarakat yang datang secara offline dapat merasakan langsung sensasi ketika menggunakan produk dari Vinewoods. Penulis sangat tertarik dalam industry *pomade* karena untuk era sekarang fashion semakin dipandang oleh masyarakat luas melalui social media sehingga menimbulkan rasa keinginan untuk tampil menarik dalam bermasyarakat.

Kelebihan Vinewoods dibandingkan oleh para pesaing adalah memiliki kualitas yang sama tetapi memiliki harga dibawah para pesaing sehingga penulis memiliki harapan dan kesimpulan bahwa produk dari Vinewoods dapat diterima oleh masyarakat melalui strategi promosi yang sudah ditetapkan oleh penulis.

A. Visi dan Misi Perusahaan

Visi dari Vinewoods adalah menjadi produk *hairstyling* yang dikenal oleh seluruh masyarakat Indonesia.

Hak cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengantarkannya melalui sumber yang sah.
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 mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Misi dari Vinewoods adalah :

- Memberikan edukasi kepada masyarakat tentang pentingnya sebuah *pomade*
- Memberikan edukasi kepada masyarakat tentang kandungan yang digunakan dalam *pomade*
- Menjual produk berkualitas tinggi dengan harga yang terjangkau
- Menciptakan lapangan kerja
- Menyediakan wadah terhadap masyarakat untuk produk yang mereka inginkan

B. Produk yang ditawarkan

Vinewoods akan menyediakan tiga varian produk yaitu Clay, Oilbased *Pomade* dan Waterbased *Pomade* dimana dari masing – masing product tersebut memiliki fungsi dan keunggulan masing – masing. Vinewoods menyediakan tiga varian tersebut untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dan untuk merangkul pasar yang luas di Indonesia.

C. Persaingan

Vinewoods memiliki 2 pesaing yang sudah memiliki nama dan brand image yang sangat baik dimasyarakat luas. Vinewoods yakin dapat memasuki pasar persaingan tersebut karena Vinewoods memiliki harga dibawah para pesaing serta kualitas yang setara dan Vinewoods juga akan memberikan dua aroma pada beberapa varian yang akan dikeluarkan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie



Tabel 9.1

Analisis Pesaing Vinewoods

Nama	Kelebihan	Kekurangan
Tezen Men's Hair Product	<ul style="list-style-type: none"> -Kualitas produk yang sangat baik - Packaging yang unik -Rutin mengadakan promosi - Feeds social media yang menarik - Harga yang lebih affordable dibandingkan Chief - Sering mengeluarkan edisi terbatas 	<ul style="list-style-type: none"> -Harga yang cukup tinggi -Fokus pada penjualan online -Jarang memberikan promosi besar -Fokus pada varian <i>pomade</i>
Chief Pomade	<ul style="list-style-type: none"> -Kualitas produk yang sangat baik dan sudah menembus pasar internasional -Memiliki packaging yang terkesan mahal -Sudah dikenal oleh masyarakat luas -Memiliki partnership dengan beberapa barbershop besar 	<ul style="list-style-type: none"> -Strategi promosi yang kurang baik -Harga yang relative tinggi

Sumber : Vinewoods, 2022

© Hak cipta milik IZKK (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

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 mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



D. Target dan Ukuran Pasar

- © 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.
1. Target pasar utama Vinewoods adalah laki – laki dengan rentang usia antara 12 – 50 tahun serta memiliki aktifitas social diluar ruangan yang cukup tinggi seperti pelajar, karyawan, mahasiswa, freelancer, dll.

E. Strategi Pemasaran

Strategi Pemasaran yang akan dilakukan oleh Vinewoods adalah mengandalkan media online maupun offline. Dengan strategi promosi seperti :

- Melakukan promosi melalui social media seperti Instagram,Shopee,Tokopedia,Tiktok dan Youtube.
- Melakukan promosi offline melalui barbershop yang akan bekerja sama dengan Vinewoods.
- Public Relation dengan para follower di berbagai social media.
- Edukasi tentang pentingnya *pomade* terhadap masyarakat laki – laki.
- Membuka stand bazaar di berbagai event kecil.

F. Tim Manajemen

Vinewoods merupakan perusahaan kecil dengan struktur organisasi yang terbilang cukup sederhana dimana pemilik akan berperan sebagai manajer dan melakukan control terhadap beberapa karyawan yang terdiri dari : Admin media social, Cooker, Kasir, Staff Gudang. Seluruh karyawan aktif akan bertanggung jawab terhadap manajer yaitu sang penulis.

G. Kelayakan Keuangan

Tabel 9.2

Analisis Kelayakan Keuangan Vinewoods

Analisis	Hasil Analisis	Syarat Kelayakan	Keterangan
Payback Period	Suku Bunga Bank	Kurang dari 5 Tahun	Layak
Net Present Value	Rp3.557.175.829	Lebih dari 0	Layak
Profitability Index	20,31	Lebih dari 1	Layak

Sumber : Vinewoods, 2022

H Rekomendasi Visibilitas Usaha

Berdasarkan data dari keseluruhan perencanaan bisnis dan analisis kelayakan keuangan dan investasi menunjukkan bahwa Vinewoods layak untuk dijalankan.

© Hak cipta milik IBI KIKS (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

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.

