



RENCANA BISNIS PENDIRIAN PERUSAHAAN *POMADE* “*VINEWOODS POMADE*”

Jakarta, Indonesia

Oleh :

Nama : JONATHAN SUN

NIM : 70180217

ABSTRAK

Jonathan Sun/70180217/2022/Rencana Pendirian Perusahaan *Pomade* “*Vinewoods Pomade*”,
Jakarta Utara/Supriyanto, S.A.B., M.Si.

Penulis mendapatkan ide untuk membuat rencana bisnis usaha *pomade* karena melihat adanya peluang besar yang dapat diambil pada era jaman sekarang, yang membuat masyarakat lebih memperhatikan tentang fashion dan *styling* rambut. Pada era digital munculnya banyak aplikasi sosial media seperti Tiktok, Instagram dan Youtube dan dari berbagai platform tersebut sudah banyak edukasi tentang fashion sehingga masyarakat lebih sadar terhadap pentingnya fashion dan *styling*. Saat melakukan wawancara pekerjaan sudah cukup banyak yang mewajibkan bagi para pelamar untuk berpenampilan menarik. Penulis memutuskan untuk membuka usaha untuk menjual *Pomade* untuk memenuhi target pasar yang membutuhkan produk berkualitas dengan harga yang dibawah pasar.

Melalui rencana bisnis ini, penulis akan menjelaskan mengenai profil *Vinewoods* dan akan menjabarkan mengenai berbagai aspek usaha ini secara *internal* maupun *eksternal*, seperti menggunakan Analisis P.E.S.T.L.E, Lima Kekuatan Persaingan Model Porter, Analisis Faktor – Faktor Kunci Sukses, dan Analisis Eksternal & Internal dengan Analisis S.W.O.T. *Vinewoods* merupakan toko *pomade* yang berak mengandalkan media online dan offline dengan harapan dapat memasuki pasar seluas – luasnya. Bisnis ini membutuhkan dana awal sebesar Rp. 239.219.900

Kata Kunci : Rencana Bisnis Pendirian Perusahaan *Vinewoods*

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengemukakan sumbernya.
 - 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.

ABSTRACT

Jonathan Sun/70180217/2022/Plan for Establishing a Pomade Company “Vinewoods Pomade”, North Jakarta/Supriyanto,S.A.B.,M.Si.

The author got the idea to make a pomade business plan because he saw a great opportunity that could be taken in today's era, which makes people pay more attention to fashion and hair styling. In the digital era, there are many social media applications such as Tiktok, Instagram and Youtube and from these various platforms there has been a lot of education about fashion so that people are more aware of the importance of fashion and styling. When conducting job interviews, there are quite a few that require applicants to look attractive. The author decided to open a business to sell Pomade to meet the target market that requires quality products at prices below the market.

Through this business plan, the author will explain the profile of Vinewoods and will describe various aspects of this business internally and externally, such as using P.E.S.T.L.E Analysis, Porter's Five Competitive Forces Model, Analysis of Key Success Factors, and External & Internal Analysis with S.W.O.T Analysis. Vinewoods is a pomade shop that relies on online and offline media with the hope of entering the widest market. This business requires an initial fund of Rp. 184,219,900

Keywords: Business Plan for Establishing a Vinewoods Company

Ringkasan Kegiatan Usaha

1. 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.

2. Visi dan Misi Perusahaan

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

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

3. Produk

Produk yang ditawarkan oleh Vinewoods adalah produk *hairstyling* yang dikhususkan untuk pria berupa Oilbased Pomade, Waterbased Pomade dan Clay Pomade yang memiliki kualitas tinggi dengan harga yang dibawah para pesaing sehingga dapat menjadi pilihan yang tepat.

Tentu Vinewoods akan mengikuti trend *hairstyling* product yang ada sehingga akan memberikan peran dalam inovasi *hairstyling* product.

4. 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.

Hal ini dapat dilihat dari laporan yang sudah diteliti dan diteliti oleh penulis.

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.



5. Target dan Ukuran Pasar

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.

6. 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.

7. 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.

8. Kelayakan Keuangan

Penilaian terhadap layak atau tidaknya suatu perusahaan didirikan dapat dilihat berdasarkan indikator berikut.

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



9. Rekomendasi Visibilitas Usaha

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

A. Dampak Terhadap Masyarakat Sekitar

Setiap usaha yang dibangun pasti memiliki dampak terhadap masyarakat sekitar. Vinewoods bergerak dibidang produk hairstyling dan akan memberikan kontribusi bagi masyarakat sekitar. Berikut adalah dampak yang akan diberikan oleh Vinewoods bagi masyarakat sekitar.

1. Dampak Pemasaran Terhadap Masyarakat

Dampak pemasaran Vinewoods terhadap masyarakat adalah dengan memberikan Brand Awareness kepada masyarakat agar masyarakat mengetahui bahwa ada brand bernama Vinewoods. Memberikan informasi tentang product knowledge kepada masyarakat agar masyarakat mengerti jenis – jenis *pomade* dan apa yang harus mereka gunakan. Memberikan pengetahuan tentang pentingnya merawat rambut dan berpenampilan menarik sehingga dengan informasi yang diberikan Vinewoods maka Vinewoods akan menyelipkan promosi kepada masyarakat yang khususnya laki – laki.

2. Dampak Produksi dan Teknologi Terhadap Masyarakat

Vinewoods akan sangat mengandalkan media online untuk pemasaran, selain biaya yang dikeluarkan cukup murah, perusahaan juga mampu memilih segmentasi pasar yang akan dituju sehingga sangat efektif. Dampak produksi dan teknologi terhadap masyarakat adalah masyarakat dapat mengakses produk yang dikeluarkan oleh Vinewoods melalui berbagai marketplace yang sudah disediakan oleh Vinewoods secara online.

3. Dampak Organisasi dan SDM Terhadap Masyarakat.

Vinewoods akan menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat dan memberikan pelatihan sebelum bekerja agar dapat menguasai skill dalam tim maupun individual. Pelatihan ini

dilakukan agar karyawan dapat bekerja dalam tim dan dapat melayani konsumen dengan baik.

B. Dampak Terhadap Lingkungan

Dampak terhadap lingkungan yang diberikan oleh Vinewoods sebagai berikut.

1. Dampak Produksi dan Teknologi Terhadap lingkungan

Dalam proses penjualan secara online dan offline vinewoods akan menggunakan paperbag dan bubble wrap yang disediakan secara khusus untuk pengiriman produk kekonsumen. Kertas dan bubblewrap dapat menyebabkan pencemaran lingkungan. Vinewoods akan menggunakan paper packaging yang ramah lingkungan dan bubble wrap yang ramah lingkungan sehingga dapat meminimalisir pencemaran lingkungan. Untuk hasil limbah yang dihasilkan oleh hasil produksi Vinewoods akan disimpan dan dibuang ke tempat yang seharusnya agar tidak menyebabkan kerugian pada lingkungan.

C. Analisis Resiko Usaha

Resiko merupakan kondisi yang muncul akibat dari suatu ketidakpastian ketika seseorang melakukan suatu tindakan tertentu, yang dimana dapat menghasilkan hasil yang merugikan bagi pelaku. Berikut ini adalah Analisa resiko usaha Vinewoods :

- Merek yang belum dikenal masyarakat luas.
- Promosi yang belum maksimal.

Beredarnya produk dengan kualitas rendah yang dapat merusak rambut pengguna.

D. Antisipasi Resiko Usaha

Berikut merupakan rencana pengendalian yang akan dilakukan oleh Vinewoods untuk mengatasi resiko usaha:

- Apabila Vinewoods belum dapat dikenal oleh masyarakat luas. Maka hal yang harus dilakukan oleh Vinewoods adalah dengan mempromosikannya kepada





masyarakat luas dengan memanfaatkan social media dan barbershop yang akan melakukan kerja sama dengan Vinewoods. Vinewoods juga akan melakukan paid promotion kepada selebgram laki – laki yang aktif dibidang fashion untuk mendapatkan insight dari para follower selebgram tersebut.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

- Setelah dikenal oleh masyarakat, Vinewoods akan mengadakan promo – promo yang sangat menarik agar dapat menarik minat masyarakat untuk mencoba membeli produk dari Vinewoods.
- Karena beredarnya produk dengan kualitas rendah Vinewoods akan memberikan informasi dan pembelajaran tentang cara merawat rambut agar dapat terhindar dari produk – produk yang dapat merusak rambut. Vinewoods akan memberikan informasi dalam feeds IG dan pengetahuan tentang kandungan yang ada didalam *pomade* sehingga harapan dari Vinewoods, masyarakat akan mengerti terhadap kandungan apa saja yang mereka pakai dalam produk *pomade* mereka.

E. Daftar Pustaka

Buku Teks :

David, Fred R., Forest R. David (2017), *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts, and Cases*, Edisi 16, Global Edition, Malaysia: Pearson Education.

Dessler, Gary (2020), *Human Resource Management*, Edisi 16, Global Edition, Pearson Education

Ebert, Ronald J., Ricky W. Griffin, George Dracopoulos, & Frederick A. Starke (2020), *Business Essentials*, Edisi 19, Canadian Edition, Pearson Education

Heizer, Jay, Barry Render, Chuck Munson (2017), *Operations Management*

Sustainability and Supply Chain Management, Edisi 12, Global Edition, Pearson

Education

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.



Kotler Philip, Gary Armstrong (2017), *Principles of Marketing*. Edisi.17, Global Edition,
Pearson Education

Kotler Philip, Gary Armstrong (2018), *Principles of Marketing*, Edisi 17, Global Edition,
Italy:
Pearson Education

Zutter, Chad J., Scott B. Smart (2019), *Principles of Managerial Finance*, Edisi 15, Global
Edition, Pearson Education

Sumber Lainnya :

Tambunan, D. D. (2017). *Analisis Yuridis Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha
Mikro, Kecil, Dan Menengah Terkait Persaingan Usaha Terhadap Keadilan Sosial
(Social Equity) Bagi Pelaku Usaha* (Doctoral dissertation, UAJY).

Hidayat, A., & Machali, I. (2012). *Pengelolaan pendidikan: konsep, prinsip, dan aplikasi dalam
mengelola sekolah dan madrasah*.

Cerita "["Pomade Lokal", Jangkau 515 Kota di Indonesia dengan Shopee Halaman all -
Kompas.com](#)

[Tampil Trendi dengan Gaya Rambut Kekinian Ala Tezen \(beritasatu.com\)](#)

Sofyan (2022), *Biaya Admin Tabungan BCA 2022 : Semua Jenis Rekening & ATM*, diakses
pada Januari 2022, <https://www.biayatarif.com/biaya-admin-tabungan-bca/>

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan 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.

Harga Pangan dan Energi Naik, Bank Dunia Proyeksi Inflasi Indonesia Semakin

Meroket ~~(D)~~ Databoks (katadata.co.id).

No. U. U. (36). tahun 2009 tentang Kesehatan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

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





**PERSETUJUAN RESUME
KARYA AKHIR MAHASISWA**

Telah terima dari

Nama Mahasiswa / I : Jonathan. Sun . .

: 70180217

Tanggal Sidang : 20-10-2022

Judul Karya Akhir : Rencana Bisnis Pendirian perusahaan

pomade "Vinewoods Pomade"

Jakarta, 07 / 11 / 20 22

Mahasiswa/I

(.....)

Pembimbing

(Supriyanto, S.A.B.M.Si)

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

Hak cipta dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mengemukakan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penerbitan, penerjemahan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBI KIS.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBI KIS.