PROPOSAL KEWIRAUSAHAAN

BUSSINES PLAN

MASKER ORGANIK "*ORGANO MASK*"

Disusun oleh:

1.	Yosua Deni Kurniawan	1710401037
2.	Pawit Isroiyah	1710401042
3.	Dandhy Lutsfi Y.	1710401044
4.	Ica Dwi Yuliana	1710401047
5.	Mahdalina Mursilati	1710401052
6.	Zunia Dewi Utami	1710401056
7.	Annisa Saputri	1710401060
8.	Larasati Dwi Andini	1710401063
9.	Villa Mega Septiani D.	1710401069

KELOMPOK 1

PROGRAM STUDI AGROTEKNOLOGI

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS TIDAR

2019

BAB 1
EXECUTIVE SUMMARY

Firma Organo Beauty merupakan perusahaan yang bergerak di bidang kecantikan. Produk pertama dari firma ini adalah masker organik. Masker tersebut menggunakan bahan baku alami yaitu beras dan beberapa rempah-rempah lokal sebagai bahan utama yang kemudian dikombinasikan dengan beberapa bahan lain seperti charcoal, green tea, oatmeal dan moringa leaf. Dengan penggunaan beras dan rempah-rempah lokal sebagai bahan utama, produk ini dapat menjadi suatu inovasi baru dalam penganekaragaman hasil pertanian. Masker wajah ini dipasarkan dalam bentuk bubuk dalam kemasan sachet dengan berat bersih 50 gram.

Model produksi yang dilakukan adalah mengambil bahan dasar dari supplier dengan nama "House Cosmetic Beauty" yang bertempat di Kabupaten Sleman, Yogyakarta. Kemudian dipasarkan dengan merek dagang perusahaan kami yaitu "Organo Mask" atau dalam istilah lain perusahaan kami menjalin kerjasama dengan perusahaan yang memproduksi bahan dasar alami ini. Model pemasaran utama yang kami lakukan adalah dengan cara online dimana penawaran produk melalui broadcast dan postingan di media sosial.

Hal ini memudahkan dalam penjulan karena di era modern ini perkembangan teknologi semakin maju dan banyak masyarakat yang update berbagai macam berita dari media sosial. Untuk transaksi produk, dapat melalui jasa pengiriman ataupun dengan sistem COD. Sedangkan untuk target market utama yang dituju adalah masyarakat umum utamanya kaum wanita baik dari kalangan remaja hingga dewasa. Tempat penjualan dari perusahaan ini berada di Jl. Tobong Potrobangsan, Kecamatan Magelang Utara, Kota Magelang. Produk ini dipasarkan dengan harga Rp.15.000,- / pcs dan untuk modal usaha ini sebesar Rp. 15.000,-/orang. Usaha ini cukup menjanjikan karena dalam satu kali produksi (40 pcs) mampu meraup keuntungan bersih sebesar Rp. 5800,-/produk.

BAB 2

PROFIL PERUSAHAAN

2.1 Visi dan Misi

Visi :

1. Mampu membuat produk kecantikan dari hasil meramu setiap bahan bahan alami, harga terjangkau dikalangan masyarakat, dan menjadi salah satu kebutuhan masyarakat di masa modern.

Misi :

1. Berpegang teguh kepada komposisi bahan bahan alami yang digunakan untuk membuat setiap produk kecantikan.
2. Selalu berinovasi dan berkreasi sesuai dengan permintaan dan kebutuhan konsumen dipasaran.
3. Mampu menjadi sahabat masyarakat dalam bidang produk kecantikan yang aman serta memiliki harga yang terjangkau

2.2 Letak Geografi

Tempat penjualan kami beralamat di Jl. Tobong Potrobangsan, Kecamatan Magelang Utara, Kota Magelang dilihat dari kawasannya yang dekat dengan bahan baku produksi dan pemasaran dilakukan dengan berjualan langsung di area alun alun Kota Magelang.

2.3 Struktur Legal Perusahaan

Organo Beauty pada awal guna *pembentukannya* mengacu pada bentuk badan usaha secara firma. Langkah pertama yang diambil adalah pengajukan perizian usaha kepada dinas terkait yaitu Badan Perizinan Pelayanan Terpadu Kota Magelang yang dilaporkan dalam bentuk surat permohonan perizinan (*terlampir*). Sejalan dengan itu *quality control* juga menjadi aspek yang diperhatikan saat akan memasarkan produk yang diajukan melalui Badan POM.

Organo Beauty bergerak dalam bentuk badan usaha yang dikelola secara swadaya untuk modal awal oleh tiap anggotanya, pengelolaannya yang

diatur secara kekeluargaan mengakibatkan terciptaya kondisi badan usaha yang maksimal.

2.4 Deskripsi Produk

Organo Beauty diawal perintisannya membuat masker wajah yang dibuat dari bahan bahan alami yang sudah teruji keamannya dan khasiatnya. Dengan mengusung konsep praktis, konsumen tidak perlu direpotkan dengan berbagai macam langkah pemakaian yang rumit tetapi hanya dengan 1 menit produk masker dari Organo Beauty sudah dapat digunakan dan mampu disimpan dalam waktu yang lama yaitu 3 bulan setelah produk dibuka.

2.5 Sejarah Bisnis

Organo Beauty adalah usaha yang awalnya dilatarbelakangi oleh keinginan akan tersedianya produk kecantikan yang aman bagi tubuh bila digunakan dalam jangka waktu yang lama dan memiliki harga yang terjangkau. Dengan melihat rutinitas remaja dewasa yang sangat padat dan sulit untuk memiliki waktu guna merawat kulit, maka Organo Beauty hadir guna memenuhi kebutuhan tersebut. Dengan menggunakan bahan alami dan tanpa campuran bahan pengawet serta uji keamaan yang telah dilakukan, produk *" Organo Mask"* mampu menjawab permintaan konsumen yang berada dalam kategori remaja dewasa yang ingin tampil menawan tanpa harus menyita waktu dan biaya yang mahal. Pada awal usaha, perusahaan kami bermitra dengan "House Cosmetic Beauty" dalam hal penyediaan bahan baku dan bahan varian yang digunakan dalam proses produksi *Organo Mask*. Dengan memperhatikan standar mutu dan kualitas dari bahan serta tampilan produk diharapkan *Organo Mask* dapat memenuhi kebutuhan produk masyarakat, khususnya masyarakat daerah Magelang.Organo Beauty nantinya akan terus berinovasi dalam jenis produk yang lebih beragam tetapi tetap memegang teguh prinsip bahan alami sebagai jawaban untuk merawat dan mempercantik tampilan masyarakat Indonesia.

BAB 3

ORGANISASI DAN MANAJEMEN PERUSAHAAN

Firma Organo Beauty memiliki struktur organisasi di dalamnya dimana bertujuan untuk memudahkan dalam mengatur jalannya perusahaan. Berikut adalah struktur organisasi dari Firma Organo Beauty :



Gambar 3.1 Struktur organisasi Organo Beauty

Tugas dan kewenangan dari masing-masing bagian tersebut adalah sebagai berikut :

1. Direktur
    - Bertanggung jawab dalam memimpin dan menjalankan perusahaan
    - Membuat keputusan
    - Bertindak sebagai perwakilan perusahaan dalam hubungannya dengan dunia luar perusahaan
    - Menetapkan strategi-strategi stategis untuk mencapakai visi dan misi perusahaan
    - Mengkoordinasikan dan mengawasi semua kegiatan di perusahaan, mulai bidang administrasi, kepegawaian hingga pengadaan barang.
    - Mengangkat dan memberhentikan karyawan perusahaan
2. Manajer Keuangan

- Merencanakan keuangan perusahaan
- Mengatur keuangan perusahan
- Melaporkan keuangan perusahaan

3. Research and Development
   - Membuat produk baru,
   - Mengembangkan produk yang telah ada yang meeliputi:
     - perbaikan bentuk sediaan
     - perbaikan kemasan
     - perbaikan dosis
     - perbaikan formula

4. Produksi
   - Memastikan ketersedian bahan baku produksi
   - Mengolah produk
   - Menyediakan alat dan mesin produksi
   - Melakukan pengemasan dan pelabelan produk
   - Menjaga kualitas produk

5. Pemasaran
   - Mengatur strategi pemasaran
   - Melakukan promosi
   - Melakukan kegiatan penjualan

Masing-masing anggota menjalankan tugas sesuai dengan struktur yang telah dibuat. Pembagaian tugas ini juga disesuaikan dengan keahlian dari masing-masing anggota sehingga dalam pelaksanaannya dapat memberikan hasil yang optimal. Selain itu, setiap bagian dari struktur tersebut juga tetap melakukan koordinasi sehingga tetap berjalan bersamaan dan menghindari *adanya miss comunication* Dengan adanya organisasi atau pembagian tugas,

kegiatan usaha dapat berjalan lebih mudah dan efisien karena dalam manejemennya lebih teratur dan terstruktur.

BAB 4
JENIS PELAYANAN DAN PRODUK

4.1 Jenis Pelayanan

Firma Organo Beauty menjalankan kegiatan pelayanan salah satu unit usahanya yaitu “Organo Mask” melalui dua cara, meliputi :

a. *On The Spot*

Pada pelayanan ini Firma Organo Beauty melakukan beberapa cara meliputi, pembukaan stand pada even-even besar maupun kecil, melakukan promosi atau penawaran pada area kampus, Sekolah Menengah Atas, dan tempat-tempat berkumpul anak-anak muda, dan dapat pula datang ke tempat produksi Firma Organo Beauty. Dikarenakan staf marketing Firma Organo Beauty dapat bertemu langsung dengan *customer* maka kegiatan transaksi dapat dilakukan di tempat.

b. *Delivery Order*

Pada pelayanan ini, Firma Organo Beauty melakukan pelayanan dengan mengantarkan produk organo mask ke tempat tujuan pemesan dengan jangkauan wilayah sekitar tempat produksi. Pemesanan produk dapat melalui media sosial “Organo Beauty” meliputi Whatsapp, Instagram, dan dapat menghubungi *contact person* yang tersedia. Sistem pembayaran yang dapat dilakukan pada pelayanan ini yaitu melalui transfer dan pembayaran di tempat.

Etika pelayanan yang dilakukan Firma Organo Beauty diantaranya, yaitu :

a) Memberikan senyuman tulus kepada customer
b) Memberikan pelayanan dengan ramah dan ikhlas
c) Menjelaskan produk secara detail dan sesuai kenyataan yang ada
d) Mengucapkan terimakasih kepada customer yang telah mengunjungi lapak “organo mask”.

4.2 Produk

Masker wajah merupakan salah satu produk kecantikan yang saat ini berkembang sangat pesat di Indonesia. Hal tersebut dapat dilihat dari adanya bermacam-macam merk masker wajah, bermacam-macam produsen, dan masker wajah juga memiliki bermacam-macam varian. Firma Organo Beauty menciptakan salah satu unit produksinya berupa masker wajah dengan merk "Organo Mask". Organo Mask merupakan masker wajah yang dibuat dengan menggunakan bahan-bahan alami pilihan dan berkualitas. Walaupun sudah terdapat banyak produk masker wajah tetapi kami mampu memberikan kualitas produk yang unggul dari produk masker wajah lainnya. Salah keunggulan yang kami berikan adalah menggunakan bahan-bahan alami sebagai bahan utama masker wajah. Bahan-bahan alami tersebut sebelumnya telah melalui tahap atau proses pemilihan sehingga didapat hasil bahan alami yang berkualitas tinggi.

Firma Organo Beauty menawarkan produk masker wajah "Organo Mask" dengan bahan utama berupa bahan-bahan alami sehingga produk ini sangan aman digunakan. Bahan alami yang digunakan tidak akan membuat kulit wajah iritasi dan berasa panas setelah pemakaian. Hal tersebut sesuai dengan makna dari seti Organo Beauty.

Gambar 4.1 Logo Firma Organo Beauty

Logo pada Firma Organo Beauty memiliki makna yaitu, warna putih pada *background* logo melambangkan kebersihan yang sesuai dengan kegunaan produk yaitu membersihkan kulit. Warna hijau melambangkan bahwa produk tersebut berasal dari bahan bahan organik yang juga mewakili persentasi dari nama 'Organo' atau organik. Lingkaran pada logo produk

melambangkan rasa solid antar anggota dalam memberikan pelayanan yang prima kepada konsumen dan menjunjung tinggi rasa kekeluargaan.

Masker wajah “Organo Mask” merupakan produk masker wajah yang berbentuk bubuk atau serbuk yang dikemas dalam *standing pouch ecopack* dengan berat bersih 50 gram. Satu kemasan masker wajah “Organo Mask” dijual dengan harga yang relatif lebih murah dari produk masker lainnya, yaitu Rp 15.000,-/pcs. Harga tersebut merupakan harga yang masih dapat dijangkau oleh kalangan anak muda. Berikut merupakan produk masker wajah “Organo Mask”



Gambar 4.2 Kemasan Organo Mask

Produk organo mask berasal dari bahan pokok yang ditambah dengan berbagai varian. Bahan pokok yang kami gunakan yaitu beras putih ditambah dengan susu. Sedangkan varian yang digunakan ada bubuk rice oatmilk, charcoal, moringa dan green tea. Kemudian mencampurkan tepung beras dengan bubuk susu hingga campuran homogen. Setelah campuran homogen kemudian ditambahkan dengan bubuk varian yang diinginkan. Firma Organo Beauty memproduksi masker wajah dengan empat varian yaitu *moringa leaf*, *green tea*, *charcoal*, dan *rice oatmilk*. Setelah campuran tersebut homogen maka masker siap dikemas.

Penggabungan atau pencampuran bahan pokok dengan varian dilakukan dengan perbandingan berat sebesar 2:1 yang mana bahan pokok dua bagian dan varian sebesar satu varian. Kami membuat produk dengan

varian charcoal yang mana berasal dari 500 gram bahan pokok kemudian ditambah dengan 250 gram varian greentea. Dari campuran tersebut lalu ditimbang dan dikemas dengan berat 50 gram. Dari pencampuran 500 gram bahan pokok dan 250 gram bahan tambahan atau varian diperoleh 15 bungkus dengan berat masing-masing 50 gram.

Firma Organo Beauty menyediakan dua macam warna kemasan, yaitu cokelat dan hitam. Warna coklat untuk mengemas masker varian *green tea* dan *charcoal*. Sedangkan yang warna hitam untuk mengemas masker varian *moringa leaf* dan *rice oatmilk*. Langkah-langkah yang dilakukan dalam pengemasan yaitu menimbang masker sebanyak 50 gram. Kemudian memasukkan masker kedalam kantung sesuai warna ketentuan. Setelah itu dilakukan pengepresan pada kantung. Dan langkah yang terakhir yaitu penempelan stiker produk.

Setiap usaha yang didirikan dalam bentuk dan jenis apapun dalam perjalanannya akan mengalami suatu masalah. Masalah-masalah tersebuat ada yang berupa masalah kecil dan ada pula yang berupa masalah besar. Masalah awal yang dihadapi Firma Organo Beauty yaitu adanya banyak kompetitor produsen masker wajah baik itu dalam bentuk bubuk maupun cair. Dari masalah tersebut maka Firma Organo Beauty melakukan suatu cara atau strategi agar produk organo mask mampu bersaing dengan produk-produk tersebut. Usaha yang dilakukan Firma Organo Beauty diantaranya yaitu memperbaiki kualitas dari bahan-bahan yang digunakan, konsisten dalam takaran, dan tetap memberikan harga yang relative lebih murah dan dapat dijangkau oleh masyarakat. Untuk kedepannya apabila terdapat masalah-masalah baru maka pimpinan beserta staf-staf Firma Organo Beauty akan menyelesaikan masalah-masalah tersebut dengan memusyawarahkan terlebih dahulu jalan keluarnya.

BAB 5

ANALISIS PASAR DAN SWOT

5.1 Riset dan Analisis

Firma Organo Beauty merupakan perusahaan yang bergerak di bidang kecantikan. Produk pertama dari perusahaan adalah organo mask. Organo mask merupakan masker wajah berbentuk serbuk yang terbuat dari bahan alami. Bahan dasar yang digunakan adalah beras yang kemudian dipadukan dengan bahan alami lain sesuai dengan manfaat masker. Bahan-bahan tersebut adalah *moringa leaf*(daun kelor), *green tea* (teh hijau), *charcoal* (arang), dan *rice oat milk.* Dengan bahan alami tersebut, Firma Organo Beauty mampu menjadi unit usaha yang tidak hanya mementingkan keuntungan melainkan berperan dalam menyehatkan wajah dan mendukung kecantikan wajah secara alami. *Moringa leaf*atau dalam bahasa Indonesia berarti daun kelor ini memiliki manfaat yang tidak banyak masyarakat mengetahuinya. Daun kelor memiliki manfaat untuk menghilangkan noda hitam, menghilangkan jerawat, mengangkat sel kulit mati, mencerahkan kulit kusam dan sebagai antioksidan. *Green Tea* atau teh hijau bermanfaat untuk melembutkan dan mencerahkan kulit, menghilangkan bruntusan, mengurangi flek dan minyak berlebih, menutrisi kulit, dan sebabgai antioksidan kulit. Bahan yang selanjutnya adalah arang atau yang sering dikenal sebagai *charcoal.* Bahan ini bermanfaat untuk mendetoksifikasi kulit, membersihkan pori-pori, mengurangi komedo, dan menyerap minyak berlebih. Bahan yang terakhir adalah *Rice oat milk.* Bahan ini merupakan paduan antara beras, oat, dan susu. Paduan bahan ini memiliki manfaat dalam melembapkan kulit, membersihkan wajah untuk kulit sensitif, mengangkat sel kulit mati, mencerahkan wajah, dan mencegah timbulnya jerawat.

Usaha dapat dianalisis menggunakan SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, dan Treatment) dengan tabel sebagai berikut:

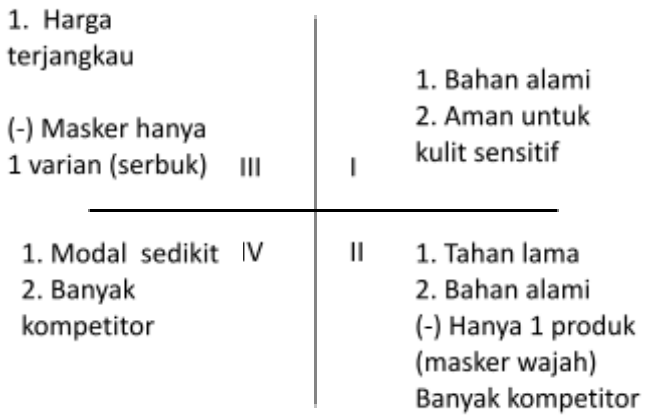
Tabel 1. Analisis SWOT

Strength (kekuatan) : 1. Harga terjangkau untuk semua kalangan 2. Terbuat dari bahan alami 3. Masker berbentuk serbuk sehingga tahan lama 4. Aman untuk kulit sensitif	Weakness (kelemahan) : 1. Modal sedikit 2. Alat belum memadai
Opportunity (peluang) : 1. Banyak yang membutuhkan masker wajah 2. Banyak yang membutuhkan perawatan wajah yang sehat	Treatment (ancaman) : 1. Banyak kompetitor

Analisis SWOT berguna untuk melihat bagaimana usaha yang sedang dilakukan. Dalam tabel di atas, usaha masker wajah organik (Organo Mask) memiliki beberapa kekuatan atau kelebihan. Kekuatan tersebut adalah harga yang terjangkau untuk semua kalangan, masker wajah organik terbuat dari bahan alami, masker berbentuk serbuk, dan aman digunakan untuk kulit sensitif. Harga yang ditetapkan oleh perusahaan adalah Rp. 15.000,- per 50 gram. Dengan bobot tersebut, masker dapat digunakan sebanyak 8-10 kali. Dengan begitu, harga yang ditetapkan adalah terjangkau. Organo Mask terbuat dari bahan alami sehingga tidak memiliki efek iritasi bagi kulit dan cocok untuk semua jenis kulit. Organo Mask berbentuk serbuk, sehingga tahan lama karena penggunaan disesuaikan dengan kebutuhan. Penggunaannya juga sangat mudah, yaitu hanya dengan dilarutkan dengan air dan diaplikasikan ke wajah. Dengan bahan dasar yang alami ini, aman digunakan untuk kulit sensitif. Selain kekuatan, disebutkan pula kelemahan

dari usaha yaitu modal yang sedikit dan alat yang belum memadai. Modal hanya terbatas pada modal mandiri dan alat pendukung belum sepenuhnya terpenuhi. Peluang dari usaha Organo Mask adalah banyaknya masyarakat yang membutuhkan perawatan wajah yang sehat dan banyaknya masyarakan yang membutuhkan masker wajah berbahan dasar alami. Dengan peluang tersebut, maka usaha Organo Mask dapat dengan mudah terpasarkan. Dalam analisis ini disebutkan pula ancaman yang datang dari luar, yaitu banyaknya kompetitor. Kompetitor sudah memiliki brand dan produk selain masker wajah.

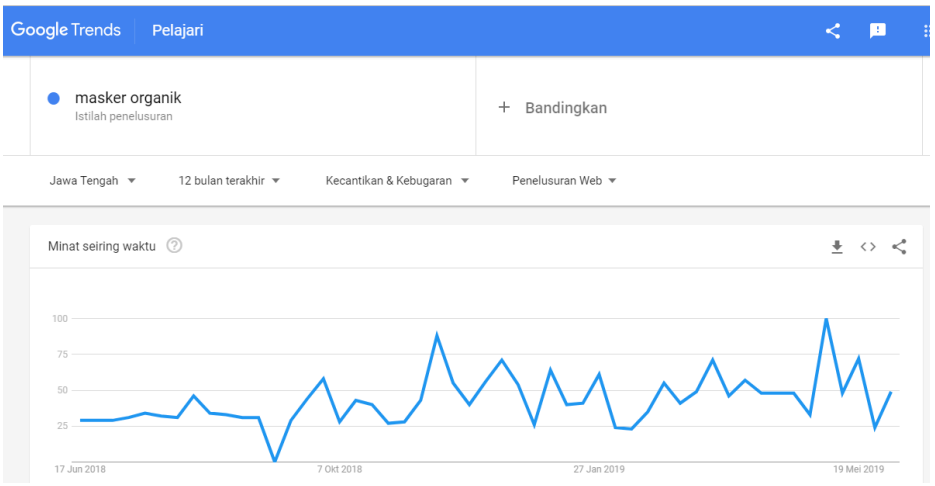
Adapun analisis berdasarkan kuadran SWOT adalah sebagai berikut :



Berdasarkan analisis kuadran SWOT, Organo Mask termasuk dalam kuadran II. Hal trsebut dapat dilihat bahwa dalam kuadran tersebut, terdapat kekuatan dan ancaman, yang mana ancaman tersebut berasal dari luar yakni banyaknya kompetitor yang memiliki berbagai produk kecantikan. Akan tetapi, Organo Mask ini memiliki kekuatan untuk menyeimbangkan ancaman yang ada. Dengan bahan alami yang digunakan, dan dikarenakan produk dari C.V. Organo Beauty merupakan masker organik saja, maka diperlukan diversifikasi produk. Diversifikasi produk ini dapat berupa produk kecantikan lain, misalnya masker organik yang siap pakai atau jenis produk lainnya.

5.2 Ukuran Pasar dan Tren

Target dari produk “Organo Mask” adalah masyarakat umum khususnya kaum wanita dan kalangan remaja. Produk ini termasuk salah satu produk yang sedang banyak dibutuhkan oleh masyarakat dan eksistensinya sedang meningkat. Masyarakat khususnya kaum wanita dan remaja saat ini sudah mulai menyadari pentingnya merawat kulit dan mulai pintar memilih produk-produk yang berkualitas dan aman digunakan untuk jangka waktu yang lama. hal ini juga dapat dilihat dalam riset dari Google Trends.



Gambar 5.1 Riset dari Google Trends

Berdasarkan hasil riset tersebut, dalam 12 bulan terakhir ini, penggunaan masker organik di Jawa Tengah mengalami peningkatan. Dari riset tersebut, dapat disimpulkan bahwa dalamsatu tahun terakhir ini, masker organik sedang banyak dibutuhkan dan diminati oleh masyarakat khususnya di Jawa Tengah. Dengan semakin banyak minat dari konsumen, tentunya semakin banyak kompetitor dari produk ini. Semakin berkembangnya zaman pula, semakin banyak produk-produk dengan jenis yang sama dan varian yang lebih beragam.

Misalnya adalah masker dari Sariayu yang sudah menguasai pasar sejak dahulu dan tentunya sudah memiliki banyak konsumen tetap. Ada juga masker Namo.id dan Crushlicious yang sudah sejak 2 tahun terakhir mengeluarkan produk masker organiknya dan sudah diminati oleh banyak orang. Selain itu, ada pula Brand kenaamaan asal Korea yaitu Nature

Republic yang memiliki berbagai macam varian masker dan dapat diakatakan telah menguasi pasar internasional. Melihat keadaan tersebut, Firma Organo Beauty harus terus melakukan pengembangan produk agar dapat bersaing dengan pasar.

5.3 Proyeksi Biaya

Proyeksi biaya merupakan perencanaan anggaran untuk usaha yang sedang dilaksanakan, memperkirakan jumlah biaya yang mungkin timbul, dan proyeksi pendapatan dalam jangka waktu tertentu. Biaya yang dikeluarkan dalam usaha ini adalah pembelian bahan baku sebesar Rp 368.000 yang berasal dari iuran anggota dan biaya tetap sebesar Rp 242.000. Bahan baku yang dibutuhkan dalam satu kali produksi (per bulan) adalah 2 kg dan dikemas dalam 40 bungkus. Sehingga, didapatkan netto per bungkus adalah 50 gram. Biaya produksi dari per satuannya sebesar Rp 9200 dan dipasarkan dengan harga Rp 15.000. Dengan asumsi semua produk terjual, maka didapatkan keuntungan sebesar Rp 232.000 per satu kali produksi.

5.4 Proyeksi Pasar

Proyeksi Pasar merupakan ramalan atau estimasi konsumen terhadap keadaan di masa depan. Proyeksi pasar merupakan bahan masukan untuk menyusun jadwal produksi, mengevaluasi jumlah produksi, sarana produksi, anggaran penjualan dan kualifikasi tim penjualan apakah sudah cukup memadai. Proyeksi Pasar Masker Organik Firma Organo Beauty terdapat dalam tabel berikut :

Tabel 2. Proyeksi pasar 5 Tahun ke depan

No.	Konsumen Potensial	Pertumbuhan (%)	2019	2020	2021	2022	2023
1.	Remaja Usia 13-15 tahun	5	10.000	10.500	11.025	11.576	12.155

2.	Penduduk Wanita Usia 16-64 tahun	4	30.000	31.200	32.760	34.398	36.118
3.	Lainnya	4	8.000	8.320	8.652	8.998	9.357
Total Pasar		-	48.000	50.020	52.437	54.972	57.630

Dari tabel di atas, dapat diketahui bahwa Firma Organo Beauty memiliki konsumen potensial Remaja Usia 13-15 tahun, Penduduk Wanita Usia 16-64 tahun, dan konsumen lainnya (Laki-laki dewasa) yang masing-masing pertumbuhannya 5%, 4%, dan 4%. Dari pertumbuhan tersebut, selama 5 tahun kedepan jumlah konsumen total pada tahun 2019 sebesar 48.000, tahun 2020 sebesar 50.020 konsumen, tahun 2021 sebesar 52.437 konsumen, tahn 2022 sebesar 54.972 konsumen, dan pada tahun 2023 sebesar 57.630 konsumen.

Dari proyeksi pasar yang telah ada, selanjutnya digunakan sebagai penentuan proyeksi nilai pasar yang terdapat dalam tabel berikut :

Tabel 3. Proyeksi Nilai Pasar (*Market Value)*

No.	Proyeksi Nilai Market	Avg Pengeluaran	Market Value (Rp)				
			2019	2020	2021	2022	2023
1.	Remaja Usia 13-15 tahun	4.000	40.000.000	42.000.000	44.100.000	46.304.000	48.620.000
2.	Penduduk Wanita Usia 16-64 tahun	13.000	390.000.000	405.600.000	425.880.000	447.174.000	469.534.000
3.	Lainnya	9.000	72.000.000	74.880.000	77.868.000	80.982.000	84.213.000

Nilai Pasar atau *Market Value* merupakan harga barang yang diindikasikan oleh penawaran pasar dan ditentukan dari nilai penjualan terakhir. Dalam pengertian lain, nilai pasar merupakan cerminan harapan investor terhadap laba perusahaan di masa datang. Berdasarkan total konsumen yang ada, proyeksi nilai pasar di tahun 2019 sejumlah 72.000.000.000, tahun 2020 sejumlah 74.880.000, tahun 2021 sejumlah 77.868.000. tahun 2022 sejumlah 80.982.000, dan tahun 2023 sejumlah 84.213.000.

BAB 6
KOMPETITOR DAN STUDI BANDING PRODUK SEJENIS

Masuk dalam suatu dunia usaha tentunya tidak terlepas dari adanya kompetitor atau pesaing. Kompetitor perusahaan dengan produk sejenis bukanlah hal baru dalam dunia usaha. Dari usaha yang berpeluang pasar luas maupun yang tidak begitu luas. Pesaing atau kompetitor merupakan pengusaha lain yang menawarkan produk berupa barang atau jasa yang sama dengan produk yang kita tawarkan kepada konsumen. Dalam melakukan persaingan dengan produk lain maka kita mengambil strategi sebagai berikut :

a. Mengamati pasar dan mengenali kompetitor yang telah ada

Dalam memulai suatu usaha berarti kita harus siap untuk memasuki pasar usaha. Dimana dalam pasar tersebut tentunya terdapat banyak pesaing dengan produk sejenis yang telah muncul. Sebelum memulai usaha kita memastikan bagaimana perkembangan dan keadaan dari pasar usaha terutama dari produk yang akan kita luncurkan. Sebelum memasarkan produk "organo mask" kita mengamati beberapa produk sejenis yang telah beredar di pasaran. Kita melakukan sentuhan pada produk sehingga terlihat adanya perbedaan yang lebih menarik dengan produk yang lain. Firma Organo Beauty melakukan pengemasan dengan baik untuk terjaminnya kualitas produk dari kontaminasi benda-benda lain. Organo mask mampu bersaing dengan dengan produk lain, dengan lebih menekankan pada bahan dasar yang digunakan benar-benar murni dari bahan organik yang aman digunakan untuk berbagai jenis kulit. Permulaan pasar produk organo mask pada jangkauan sekitar tempat produksi yaitu daerah Magelang.

b. Menunjukkan keunggulan produk

Adanya produk yang sejenis pasti ada perbedaan dalam produk tersebut. Untuk bisa masuk dalam pasar usaha dan mampu bersaing dengan produk yang lain pastinya keunggulan produk haruslah ditampilkan. Strategi yang dilakukan dari memperlihatkan keunggulan produk dengan

produk-produk sejenis lainnya. Organo mask mampu dipercaya oleh masyarakat dengan keunggulannya tersendiri. Keunggulan produk "organo mask" yang kita tampilkan yaitu bahan dasar produk benar-benar alami terbuat dari bahan organik yang aman bagi kulit. Disamping itu produk organo mask mempunyai harga terjangkau. Selain itu, organo mask dikemas dengan aman dan mudah disimpan kembali setelah dibuka.

c. Mengambil resiko

Dalam melakukan suatu usaha maupun pekerjaan lainnya pasti akan ada suatu resiko yang akan ditanggung. Disini kami menjual produk “organo mask” dan akan menerima resiko yang akan ada. Resiko yang mungkin diterima yaitu tidak lakunya produk yang kami jual. Tentunya itu yang akan terjadi dalam suatu usaha. Disaat memproduksi dan melakukan pemasaran, organo mask menyiapkan suatu rencana dengan adanya resiko yang mungki akan ada.

d. Menjaga hubungan baik dengan konsumen

Sebagai seorang pelaku usaha tentunya tak terlepas dari konsumen sebagai pengguna produk kita. Konsumen yang menjadi sasaran kita benar-benar diyakinkan dengan produk yang ditawarkan. Kita melakukan komunikasi berlanjut hingga produk diterima dengan puas. Kita melakukan testimoni terhadap konsumen sehingga mengetahui apa yang perlu dievaluasi. Pendapat dan masukan dari konsumen sangat berharga untuk meningkatakan produk yang akan dikembangkan.

e. Memanfaatkan teknologi

Usaha saat ini tidak terlepas dari teknologi. Dimana teknologi yang terus berkembang mengikuti berkembangnya jaman. Oleh karena itu, kita menggunakan teknologi untuk mempromosikan produk. Teknologi yang kita gunakan yaitu akun sosial media yang mana banyak orang yang melakukan akses. Disisi lain, penggunaan teknologi juga dapat memperluas pasar yang akan dijangkau. Sehingga, peminat nantinya tidak hanya sebatas dari wilayah sekitar namun hingga luar kota maupun provinsi. Pemasaran akan produk

"organo mask" lebih dominan menggunakan teknologi yaitu berupa pemanfaatan media sosial. Diamana pada jaman saat ini media sosial mudah di operatorkan oleh berbagai kalangan. Teknologi yang digunakan oleh kami yaitu media sosial seperti akun instagram dan pembuatan status whatsapp.

Kompetitor yang dihadapi Firma Organo Beauty antara lain yaitu:

Tabel 6.1 Beberapa kompetitor produk sejenis

No.	Kompetitor	Usaha Mandiri	Keunggulan/keunikan produk
1.	Sariayu	Sariayu Martha Tilaar	Produk sariayu menggunakan bahan dasar alami terutama beras, diperoleh dengan harga yang relatif terjangkau,disamping itu juga masuk dalam brand besar yaitu Sariayu mArtha Tilaar.
2.	Namo.id	Namo.id	Produk mempunyai berbgai macam pilihan yang bervariasi. Produk diracik dengan bahan-bahan natural yang di ekstrak.
3.	Crushlicious	Crushlicious	Mempunyai berbagai macam varian dari bahan-bahan alami, menggunakan packing yang lucu, harga hemat dan pemakaian yang bisa dilakukan beberapa kali.
4.	Nature Republic	Nature Republic	Produk yang ringan dan simple untuk digunakan, produk ini banyak digunakan oleh bintang film seperti drama-drama korea yang mana banyak sekali penggemar wanita dari berbagai kalangan. Selain itu, nature republic mempunyai harga yang relatif terjangkau dengan besarnya kemasan dapat digunakan beberapa kali pemakaian.

Berdasarkan tabel diatas yaitu beberapa kompetitor dengan keunggulan masing-masing bagi organo mask. Dari tabel ada empat contoh produk masker yang telah ada sebelum organo mask dan termasuk produk lokal yang lumayan besar. Keempat produk tersebut diatas merupakan produk yang digemari berbagai

kalangan dan mempunyai pasar masing-masing serta ternaungi oleh brand yang ternama di Indonesia.

BAB 7
RENCANA DAN STRATEGI PEMASARAN

7.1 Gambaran Umum Pasar

1. Jenis produk yang dipasarkan adalah masker organik dengan berbagai varian. Dengan kualitas tinggi dan harga yang terjangkau.
2. Wilayah pemasaran mencakup daerah Kota Magelang dan kota lain , karena pemasaran produk ini secara online, On The Spot, jemput bola dan bekerjasama dengan mitra.

7.2 Rencana Sasaran dan Target Pasar

Sasaran pembeli (konsumen) produk kami adalah masyarakat umum khususnya kaum wanita dan kalangan remaja.

7.3 Strategi Pemasaran

a. Produk

- Mutu : masker organik yang dipasarkan memiliki mutu yang terjamin dan kualitas tinggi karena menggunakan bahan organik.
- Ukuran : masker organik ini dipasarkan dengan berat bersih (netto) 50 gram.
- Kemasan : masker organik ini dikemas dalam standing pouch ecopack dan ditempeli label merk dengan berbagai warna sesuai variannya.

b. Harga

- Harga : untuk per pcs dengan netto 50 gram seharga Rp. 15000,-/pcs.
- Syarat pembayaran : tunai atau transfer bank.
- Potongan harga : produk organo mask akan memberikan potongan harga ke mitra yang bekerjasama dengan kami menjadi Rp. 12.000,00.

c. Place

Jalur distribusi yang akan kami terapkan untuk menawarkan produk kami, ada 2 sistem marketing yaitu :

1. Direct Selling

1. Kami memasarkan produk secara langsung dengan cara membuka lapak di alun-alun Kota Magelang, jemput bola kepada konsumen, atau dapat mengunjungi tempat penjualan yaitu di Jl. Tobong Potrobangsan, Kecamatan Magelang Utara, Kota Magelang.

2. Internet Marketing

Kami menjual produk kami lewat internet melalui Instagram dan whatsapp pribadi yang kami kelola sendiri. Pemesanan *indirect* (tidak langsung) dapat melalui *direct message* Instagram : **@organo.mask** dan official whatsapp : **085729614096 (Laras)**

d. **Promosi**

Promosi dilakukan dengan membuat akun Instagram (@organo.mask) dan melalui Whatsapp Story sebagai langkah mempercepat penjualan produk kami karena jangkauannya yang lebih luas sehingga informasi produk kami dapat tersampaikan dengan cepat kepada konsumen. Selain itu kami mempromosikan produk kami melalui mulut ke mulut kepada rekan-rekan mahasiswa secara langsung.

BAB 8

ANALISIS KEUANGAN

Organo Beauty ini menawarkan produk berupa masker berbahan dasar alami dengan berbagai macam varian yaitu greentea, charcoal, moringa, dan rice oatmilk. Masker ini dijual dalam bentuk kemasan standing pouch ecopack dengan berat bersih 50 gram. Bahan-bahan yang dibutuhkan dalam produksi masker organik "Organo Mask" diuraikan pada tabel 8.1 .

Tabel 8.1 Bahan habis pakai per varian produk masker organik (dalam satu kali produksi)

Material	Justifikasi Produksi	Volume	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)
Kemasan	1 kali produksi	10	2.000	20.000
Bubuk utama masker	1 kali produksi	1,5	33.000	49.500
Bubuk varian	1 kali produksi	1	20.500	20.500
Sticker	1 kali produksi	10	200	2.000
Subtotal per varian				**92.000**
Subtotal bahan habis pakai				**368.000**

Material	Justifikasi Produksi	Volume	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)
Kemasan	1 kali produksi	40 buah	2.000	80.000
Bubuk masker utama	1 kali produksi	6 buah	33.000	198.000
Bubuk masker greentea	1 kali produksi	1 buah	20.500	20.500
Bubuk masker charcoal	1 kali produksi	1 buah	20.500	20.500
Bubuk masker moringa	1 kali produksi	1 buah	20.500	20.500
Bubuk masker rice oatmilk	1 kali produksi	1 buah	20.500	20.500
Sticker	1 kali produksi	40 buah	200	8.000
Subtotal				**368.000**

Dalam satu kali produksi ditargetkan untuk penjualan selama satu bulan.

Tabel 8.2 Biaya tetap produk masker organik

Material	Justifikasi Pemakaian	Volume	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)
Timbangan digital	10 tahun	1 buah	100.000	100.000
Alat Pres	5 tahun	1 buah	100.000	100.000
Sendok takar	3 tahun	4 buah	2.500	10.000
Mangkok	3 tahun	4 buah	3.000	12.000
Corong	3 tahun	4 buah	5.000	20.000
Subtotal				**242.000**

Berikut adalah tabel penjualan yang telah dilakukan oleh peruhasaan kami:

Tabel 8.3 Penjualan

Tanggal	Volume	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)
29 Mei 2019	2	15.000	30.000
31 Mei 2019	3	15.000	45.000
1 Juni 2019	3	15.000	45.000
2 Juni 2019	2	15.000	30.000
3 Juni 2019	4	15.000	60.000
10 Juni 2019	10	15.000	150.000
Total Penjualan	24		360.000

- Analisis titik impas pulang modal (BEP) pada masker organik “Organo Mask”
  - Modal awal = (Biaya habis pakai per varian x Jumlah varian) + Biaya tetap

    = (Rp 92.000 x 4) + Rp 242.000

    = Rp 368.000 + Rp 242.000

    = Rp 610.000
  - Produk per varian

    BEP atas harga produk = $\frac{Bahan\ produksi\ per\ variani}{jumlah\ produk}$ = $\frac{Rp\ 92.000}{10}$ = Rp 9.200

    BEP atas volume produksi = $\frac{Bahan\ produksi\ per\ varian}{BEP\ atas\ harga\ produk}$ = $\frac{Rp\ 92.000}{Rp\ 9.200}$ = 10

    BEP atas lama waktu = $\frac{Modal\ awal}{Keuntungan/bulan}$ = $\frac{Rp\ 334.000}{Rp\ 58.000}$ = 5,7 bulan
  - HPP per varian

    HPP charcoal = BEP harga produk x Jumlah produk yang terjual

= Rp 9.200 x 8

= Rp 73.600

HPP green tea = BEP harga produk x Jumlah produk yang terjual

= Rp 9.200 x 9

= Rp 82.800

HPP moringa = BEP harga produk x Jumlah produk yang terjual

= Rp 9.200 x 5

= Rp 46.000

HPP rice oatmilk = BEP harga produk x Jumlah produk yang terjual

= Rp 9.200 x 2

= Rp 18.400

Total HPP = charcoal + green tea + moringa + rice oatmilk

= Rp 73.600 + Rp 82.800+ Rp 46.000 + Rp 18.400

= Rp 220.800

- Keuntungan bersih/produk = Harga jual - BEP harga produk

  = Rp 15.000 - Rp 9.200

  = Rp 5.800

- Keuntungan/bulan/varian = Penjualan 1 bulan x Keuntungan bersih/produk

  = 10 x Rp 5.800

  = Rp 58.000

- Keuntungan kotor/produk = Penjulan bersih semua variab – Total HPP

  = Rp 232.000 – Rp 220.800

  = Rp 11.200

- Analisis kelayakan usaha (B/C Ratio)

  Total pendapatan = Jumlah produk x Harga jual

  = 40 x Rp 15.000

  = Rp 600.000

  B/C Ratio = $\frac{Total\ pendapatan}{Total\ biaya\ produksi}$

$= \frac{Rp\ 600.000}{Rp\ 368.000} = 1{,}6$

- Analisis tingkat efisiensi penggunaan modal
  - ROI

    ROI = (Keuntungan usaha : Modal produksi) x 100%

    = (Rp 232.000 : Rp 368.000) x 100%

    = 63,04 %
  - Rasio keuntungan terhadap pendapatan

    Rasio keuntungan = (Keuntungan : Pendapatan total) x 100%

    = (Rp 232.000 : Rp 600.000) x 100%

    = 38,66 %
- Sales Produk
  - Gross margin = $\frac{Gross\ profit}{revenue}$ x 100%

    = 11.200 / 15.000 x 100%

    = 74,6%
  - Net Profit Margin = $\frac{Net\ income}{Revenue}$ x 100%

    = $\frac{5800}{15.000}$ x 100%

    = 38%

BAB 9

PENUTUP

9.1 Konklusi

Pada saat ini, berbagai macam produk kosmetik baik yang berfungsi untuk merawat kulit maupun untuk tata rias banyak diminati oleh berbagai kalangan. Salah satu produk kosmetik untuk perawatan kulit adalah masker wajah. Banyak produk masker yang berasal dari dalam dan luar negeri yang masuk dan beredar dipasaran. Tanpa disadari, produk tersebut mengandung bahan kimia berbahaya yang dapat mengganggu kesehatan. Salah satu upaya untuk mencegah bahaya penggunaan produk kosmetik berbahan kimia adalah dengan menggunakan bahan alami yang diolah sebagai masker. Oleh karena itu, kami memgembangkan produk masker "Organo Mask" yang aman digunakan karena menggunakan bahan-bahan alami dan tanpa pengawet. "Organo Mask" menggunakan bahan alami utama yaitu beras dan rempah-rempah dan bahan tambahan seperti moringa, charchoal, greentea, dan rice oatmilk. "Organo Mask" memiliki keunggulan dibandingkan dengan produk lainnya yaitu penggunaan bahan alami yang aman dan tanpa pengawet. Selain itu, "Organo Mask" juga dikemas dalam standing pouch yang menarik sehingga dapat menjaga produk agar aman, tahan lama, dan dapat menjaga kualitas produk.

9.2 Tawaran

Untuk keberlangsungan usaha, kami akan melakukan promosi secara langsung dan tidak langsung. Promosi secara langsung dilakukan dari mulut ke mulut, dan promosi secara tidak langsung dilakukan melalui sosial media seperti whatsapp dan instagram. Produksi "Organo Mask" masih dalam skala rumahan dengan distribusi produk masih di dalam Pulau Jawa. Untuk keberlanjutan usaha, setelah produk tersebar dan dikenal luas oleh masyarakat, produksi akan ditingkatkan pada skala industri. Distribusi produk

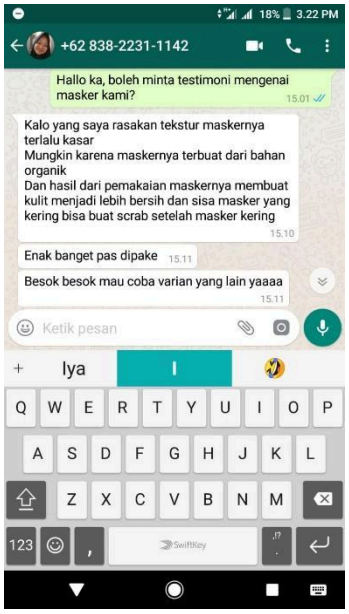
akan lebih dikembangkan ke seluruh wilayah Indonesia, dengan menambah mitra seperti toko ritel dan supermarket.

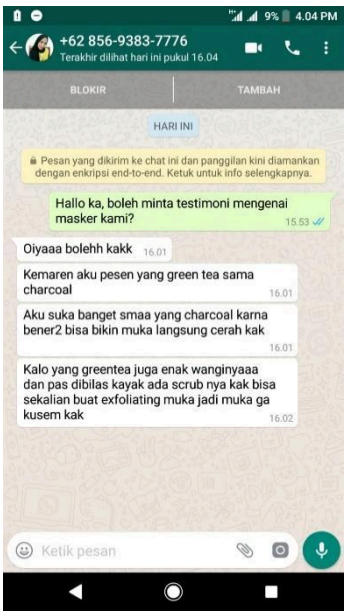
9.3 Lampiran Kegiatan Usaha

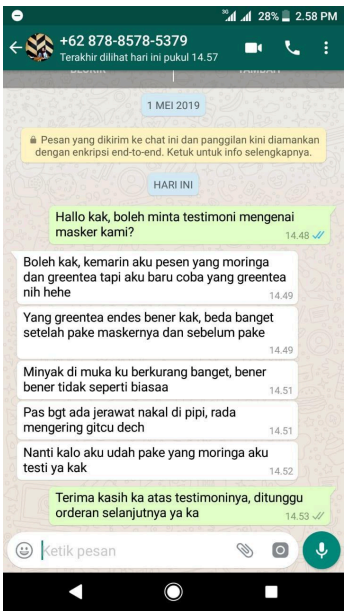
- Izin lokasi

  terlampir

- Hasil penjualan lapangan


















Makasih Organo Mask.. Seenak itu dipake diwajahh, adem banget dan langsung mulus gitu pas abis dipakee❤️. Recomended deh pokoknyaaa, yuk yang kepo bisa banget nih cek di instagram langsung di @organo.mask


20% 7.01 PM
B
Terakhir dilihat hari ini pukul 19.00
Anda
ORGANO MASK
Tersedia 4 varian :...
Jualan masker ras? 18.51
Iya kenapa? 18.51
Mau beli? 18.52
Iya nih ku mau beli dong 18.55
Aku mau beli banyak boleh? 18.55
Ya bolehlah masa engga 18.56
Mau berapa banyak? Varian apa aja nih? 18.59
Jadi gini, kan aku jualan scrub ya. Nah di toko ku kan baru ada satu produk. Aku mau bikin variasi produk dan jadiin produk masker kamu paket penjualan gitu 18.59
Anda
Mau berapa banyak? Varian apa aja nih?
Kalo beli banyak berarti harga nya bisa kurang dong? 19.00
Ketik pesan



- Foto kegiatan produksi

<table>
<tr>
<td>
Penimbangan bubuk masker</td>
<td>Pengemasan
</td>
</tr>
<tr>
<td>
Pengemasan</td>
<td>Pelabelan
</td>
</tr>
</table>

9.4 Kontak Perusahaan

WhatsApp: 085729614096 (Laras)

Instagram : @organo.mask

e-mail : organo.beauty123@gmail.com

Alamat penjualan : Jl. Tobong Potrobangsan, Kecamatan Magelang Utara
Kota Magelang 56116

NOTULENSI

1. Indi : Apakah Firma Organo Beauty akan tetap bermitra untuk penyediaan bahan-bahan pembuatan masker wajah pada waktu yang akan datang ?

   Jawab : untuk beberapa waktu yang akan datang Firma Organo Beauty akan tetap bermitra dikarenakan Firma Organo Beauty belum dapat membeli alat-alat yang dibutuhkan dalam pembuatan masker wajah. Tetapi Firma Organo Beauty akan mengontrol kualitas bahan yang digunakan.

2. Rahma : dalam 1 bungkus masker wajah akan dikemas menjadi berapa kantong ? Bagaimana tingkat kehalalannya ?

   Jawab : dalam 1 bungkus 250 gram bahan utama ditambah dengan 100 gram varian akan menghasilkan 7 kantung dengan berat 50 gram. Untuk kehalalan masker wajah ini 100% halal karena dibuat dengan komposisi bahan-bahan yang alami seperti beras, susu, dan bubuk varian yang telah dipilih dengan kualitas dan mutu yang terbaik.

3. Rizmayanti : dalam produksi masker wajah Firma Organo Beauty mempunyai banyak kompetitor barang sejenis. Bagaimana strategi Firma Organo Beauty agar tetap dapat bertahan dan mampu bersaing ?

   Jawab : dalam menghadapi kompetitor Firma Organo Beauty menggunakan strategi-strategi yaitu mempertahankan berat per kantung dengan penimbangan yang tepat bahkan lebih untuk mengantisipasi adanya kehilangan saat proses pengemasan, mempertahankan penggunaan bahan-bahan alami pilihan yang berkualitas, menggunakan pelayanan jemput bola, dan lain sebagainya.