

**RENCANA BISNIS MASKER WAJAH NARAKENA**

**TUGAS AKHIR**



**BEBY CANTIKA**  
**1141001074**

**PROGRAM STUDI STRATA SATU MANAJEMEN**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL**  
**UNIVERSITAS BAKRIE**  
**JAKARTA**  
**2019**

**RENCANA BISNIS MASKER WAJAH NARAKENA**

**TUGAS AKHIR**

**Diajukan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Manajemen**



**BEBY CANTIKA  
1141001074**

**PROGRAM STUDI STRATA SATU MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS BAKRIE  
JAKARTA  
2019**

**HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS**

**Tugas Akhir ini adalah hasil karya saya sendiri,  
dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk  
telah saya nyatakan dengan benar.**

Nama : Beby Cantika

NIM : 1141001074

Tanda Tangan : 

Tanggal : 21Agustus2019

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas akhir ini diajukan oleh:

Nama : Beby Cantika  
NIM : 1141001074  
Program Studi : S1 Manajemen  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial  
Judul Skripsi : Rencana Bisnis Masker Wajah Narakena

**Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana 1 Manajemen pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial Universitas Bakrie.**

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Dr. Suwandi, SE., M.Si.  
Penguji : Dr. Ir. Urip Sedyowidodo, M.M,IPM  
Penguji : Deddy Herdiansjah, Ir., M.Sc., M.B.A., Ph.D

(  )

(  )

(  )  
22/8-2019

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 2019

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada kehadiran Allah Yang Maha Esa atas berkat dan Rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi tugas akhir sebagian persyaratan guna memperoleh gelar sarjana program S-1 di Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Bakrie. Adapun judul skripsi ini adalah “Rencana Bisnis Masker Narakena”.

Selesainya skripsi ini tidak lepas dari bimbingan, bantuan dan dukungan dari berbagai pihak yang sangat berarti bagi penulis khususnya kepada ayah Fitra Zenefi dan Ibu Reni Kartika selaku orang tua tercinta, yang sungguh penulis tidak mampu membalas pengorbanannya selama ini, yang rela mempertaruhkan nyawanya untuk kesuksesan anaknya, pada kesempatan yang baik ini, penulis dengan ketulusan hati mengucapkan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Bapak Dr.Suwandi, SE, M.Si selaku Dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, pikiran dan memberikan arahan sehingga skripsi ini terselesaikan dengan baik.
2. Bapak M. Taufiq Amir, S.E., M., Ph.D selaku ketua program study Manajemen sekaligus pembimbing akademik.
3. Segenap dosen Fakultas Ekonomi Universitas Bakrie yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk mengikuti pendidikan, memberikan ilmu pengetahuan selama penulis melaksanakan study.
4. Kepada para karyawan dan staff Universitas Bakrie yang telah membantu kelancaran proses administrasi.
5. Seluruh keluarga besar penulis terutama adik kandung saya Fratinov Zenefi dan Andika Rahmat Hidayat yang selalu memberikan dukungan tanpa henti kepada penulis.
6. Teman teman dan sahabat-sahabat angkatan 2014 terutama fakultas Ekonomi jurusan Manajemen yang banyak memberikan motivasi, dukungan, informasi dan teman diskusi yang baik bagi penulis.

8. Teman-teman luar kampus Viu , Bima, Cessie, Kevin, Giva, Owie, Hana, Ernest, Ameng, Farras makasih ya atas support kalian, makasih atas waktunya.

9. Sahabat terbaikku Winda Mardila Yulia dan Jeni Larasati yang selalu menemani penulis di dalam maupun diluar kampus. Terima kasih atas semua bantuan, obrolan, informasi, canda tawa, do'a, motivasi, ketulusan, dan kebersamaan yang begitu berharga.

Penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, dan banyak kekurangan baik dalam metode penulisan maupun pembahasan materi. Hal tersebut dikarenakan keterbatasan kemampuan penulis, sehingga penulis mengharapkan saran dan kritik yang bersifat membangun mudah-mudahan dikemudian hari dapat memperbaiki segala kekurangannya. Namun besar harapan penulis agar skripsi ini memberikan manfaat bagi semua pembaca.

Akhir kata, penulis berharap semoga Allah SWT membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga tugas akhir ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan.

Jakarta, 21 Agustus 2019

  
(Beby Cantika)

## HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai sivitas akademik Universitas Bakrie, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Beby Cantika  
NIM : 114100174  
Program Studi : Manajemen  
Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial  
Jenis Tugas Akhir : Rencana Bisnis (*Business Plan*)

Demi mengembangkan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bakrie **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

### RENCANA BISNIS MASKER WAJAH NARAKENA

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini, Universitas Bakrie berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta untuk kepentingan akademis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di: Jakarta

Pada tanggal: 21 Agustus 2019

Yang menyatakan



( Beby Cantika )

# **RENCANA BISNIS MASKER WAJAH NARAKENA**

Beby Cantika

---

## **ABSTRAK**

Rencana bisnis ini dibuat dengan tujuan mengidentifikasi dan mengukur seberapa layak bisnis ini untuk dijalankan dan dikembangkan lebih jauh lagi. Rencana bisnis menggunakan beberapa alat untuk menganalisis rencana bisnis ini seperti Segmenting, Targeting, Positioning (STP), Porter's Five Forces, SWOT analysis, Business Model Canvas (BMC) dan menganalisa resiko-resiko apa saja yang akan muncul dalam bisnis ini. Rencana bisnis ini menjelaskan tentang bagaimana Narakena mengembangkan bisnisnya, pada rencana bisnis ini penulis berfokus terhadap penambahan jumlah penjualan dengan cara mengembangkan strategi pemasaran yang bertujuan agar masyarakat luas mengetahui dari produk yang kami jual. Jumlah awal sumber daya manusia yang dibutuhkan adalah dua orang. Kebutuhan investasi untuk membangun bisnis ini sebesar Rp 70.000.000,- dan diproyeksikan dapat mencapai periode pengembalian investasi dalam waktu 179 hari. Dari hasil analisis tersebut kami simpulkan bahwa rencana bisnis ini layak untuk dijalankan.

***FACIAL MASK NARAKENA BUSINESS PLAN***



**ABSTRACT**

*This business plan was created with the aim of identifying and measuring how feasible this business is to run and develop further. The business plan uses several tools to analyze this business plan such as Segmenting, Targeting, Positioning (STP), Porter 's Five Forces, SWOT analysis, Business Model Canvas (BMC) and analyzing what risks will arise in this business. This business plan explains how Narakena develops its business, in this business plan the author focuses on increasing the number of sales by developing a marketer strategy that aims to make the public broader aware of the products we sell. The initial amount of human resources needed is two people. Investment needs to build this business amount to Rp. 70,000,000, - and is projected to reach the investment return period within 179 days. From the results of the analysis, we conclude that this business plan is feasible to run .*

# DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI .....	vi
KATA PENGANTAR .....	v
ABSTRAK .....	viii
ABSTRACT .....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL .....	xiii
BAB I .....	1
PENDAHULUAN .....	2
1.1 Latar Belakang .....	2
1.2 Tujuan .....	7
1.3 Manfaat .....	7
BAB II .....	9
KONSEP BISNIS .....	9
2.1 Profil Perusahaan.....	9
2.2 Uraian Industri, Pesaing dan Peluang .....	12
BAB III.....	17
METODE PENDEKATAN .....	17
3.1 Proses penyusunan rencana bisnis .....	17
3.2 Pengumpulan Data .....	21
3.2.2 Data Sekunder .....	23
3.3 Studi Kelayakan Bisnis.....	24
3.3.1 Analisis Industri dan Strategi Bisnis.....	24
3.3.2 Analisis Pasar dan Pemasaran .....	27
3.3.3 Analisis Operasional.....	30
3.3.4 Analisis Keuangan.....	32
BAB IV .....	34
ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN .....	34
4.1 Studi Kelayakan Bisnis.....	34
4.1.1 Segmenting, Targeting, Positioning (STP) .....	34
4.1.2 Porter's Five Forces.....	36

4.1.3 SWOT Analysis.....	39
4.1.4 Analisis Sumber Daya Manusia.....	41
4.1.5 Bisnis Model Kanvas.....	42
4.1.6 Analisis BMC Narakena.....	44
4.1.7 Analisis Keuangan.....	48
4.1.8 Analisis Risiko Bisnis.....	50
4.1.9 Analisis Tanggapan Konsumen Masker Wajah Narakena .....	52
BAB V.....	57
RENCANA BISNIS .....	57
5.1 Ringkasan Perusahaan .....	57
5.1.1 Profil Perusahaan.....	57
5.1.2 Kepemilikan Perusahaan .....	57
5.1.3 Produk Perusahaan .....	57
5.2 Rencana Usaha .....	58
5.2.1 Rencana Strategi Perusahaan .....	58
5.2.2 Rencana Pasar dan Pemasaran.....	59
5.2.3 Rencana Operasional Bisnis .....	59
5.2.4 Rencana Sumber Daya Manusia .....	60
5.2.5 Rencana Keuangan .....	62
5.3 Penutup.....	62
DAFTAR PUSTAKA.....	63
LAMPIRAN .....	65

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Tipe-Tipe Masker Wajah di Dunia (Koleksi <a href="http://www.popbela.com">www.popbela.com</a> ).....	3
Gambar 2 Jumlah Penduduk Indonesia Menurut Jenis Kelamin (Koleksi <a href="http://katadata.co.id">katadata.co.id</a> ).....	5
Gambar 3 Desain produk untuk pembuatan masker wajah gelembung Narakena .....	10
Gambar 4 Logo Merek Narakena .....	11
Gambar 5 Kemasan produk masker wajah gelembung Narakena.....	15
Gambar 6. Ilustrasi Ruang Produksi.....	19
Gambar 7. Ilustrasi Ruang Produksi.....	19
Gambar 8. Ilustrasi Ruang Produksi.....	20
Gambar 9. Proyeksi Arus Kas .....	21
Gambar 10. Matriks Analisis SWOT (Koleksi Kotler& Amstrong, 2012).....	25
Gambar 11. Porter Five's Forces (Koleksi Porter, 2008).....	26
Gambar 12. Market Positioning Narakena .....	36
Gambar 13. Porter's Five Forces Narakena.....	38
Gambar 15. Struktur Organisasi Narakena.....	41
Gambar 18. NPV Narakena.....	48
Gambar 19. Internal Rate of Return (IRR) .....	48
Gambar 20. Payback period .....	49
Gambar 21. Analisis tanggapan konsumen.....	52
Gambar 22. Analisis tanggapan konsumen.....	52
Gambar 23. Analisis tanggapan konsumen.....	53
Gambar 24. Analisis tanggapan konsumen.....	53
Gambar 25. Analisis tanggapan konsumen.....	54
Gambar 26. Analisis tanggapan konsumen.....	55
Gambar 27. Analisis tanggapan konsumen.....	55
Gambar 28. Analisis tanggapan konsumen.....	56
Gambar 29. Alur pemesanan barang di Narakena .....	60

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. Analisis SWOT Masker Wajah Narakena .....	40
Tabel 2. Sembilan Elemen Business Model Canvas .....	43
Tabel 3. Analisis Pendapatan Narakena (Asumsi peningkatan 20% per tahun).....	46
Tabel 4 Cost Structure .....	47
Tabel 5. Break Even Point.....	49

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Alur Pemesanan Barang .....	65
Lampiran 2 Estimasi Penjualan .....	66
Lampiran 3 Biaya tetap dengan asumsi kenaikan 10% pertahun.....	67
Lampiran 4 Biaya Investasi .....	68
Lampiran 5 Laba Rugi.....	69
Lampiran 6 Cash Flow .....	70
Lampiran 7 NPV & IRR.....	71
Lampiran 8 Break Event Point (BEP) .....	72
Lampiran 9 Payback Period .....	73
Lampiran 10 Kuesioner .....	74