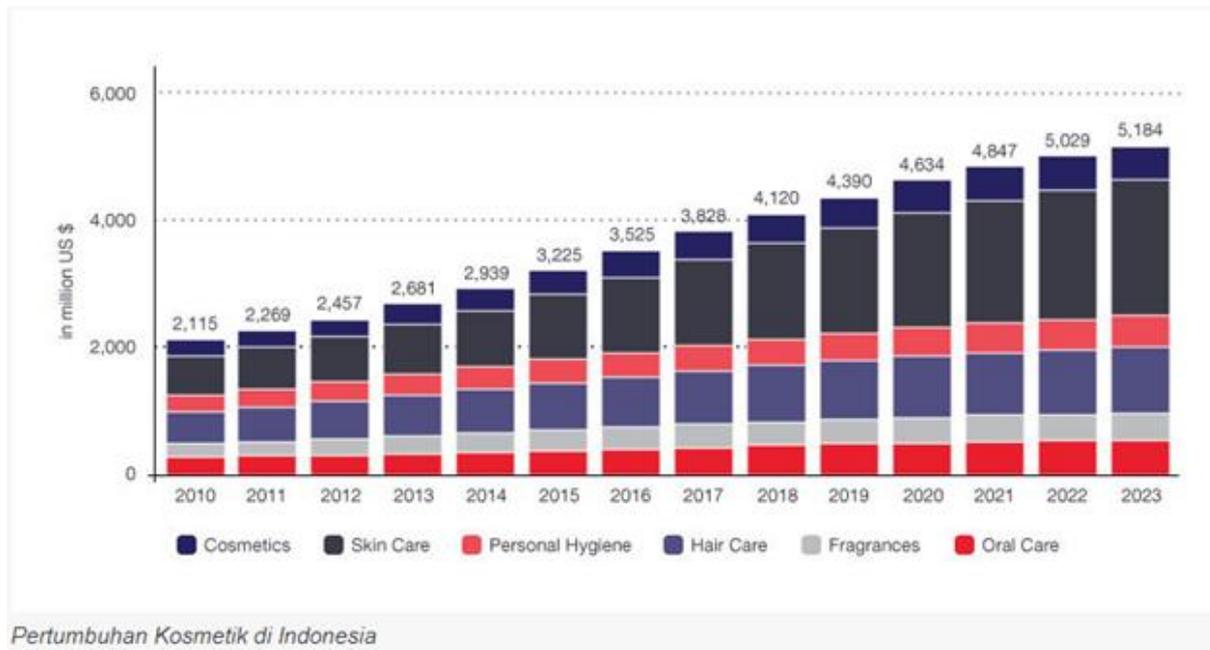


Maka dari itu saya memutuskan membuat produk peel off mask jelly yang murah dan terjangkau agar kalangan bawah dapat merasakannya.

Tabel 1 : Pertumbuhan Kosmetik di Indonesia



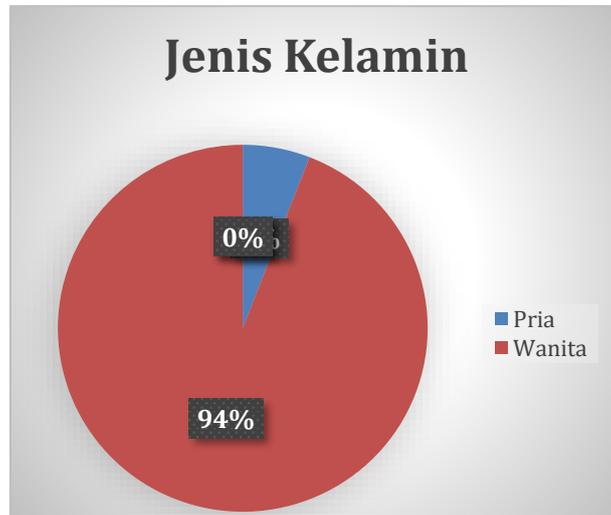
Sumber : Google Image Tabel Pertumbuhan Kosmetik Indonesia

Dapat di lihat dari grafik di atas bahwa skincare terus akan meingkat sampai 2023 karena sangat di butuhkan semua orang untu perawatan wajah mereka, peluang yang sangat besar ini cocok sekali untuk bisnis GET RUMI INDONESIA.

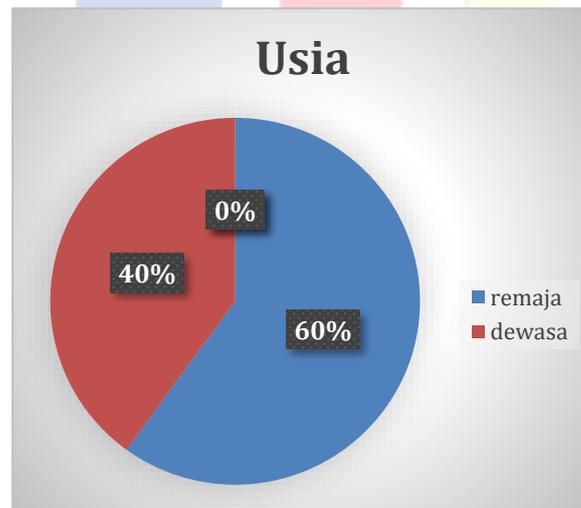
### 3.Target Konsumen: Segmentasi, Profil

Target konsumen GET RUMI INDONESIA di kualifikasikan menjadi 4. Yang pertama adalah demografis yang di mana target GET RUMI INDONESIA adalah para wanita dan juga pria. Untuk usia ada di kisaran 15- 25 tahun (remaja) dan 26-35 (dewasa) yang di mana mereka semua masih berada di tingkat SMP,SMA,kuliah serta dunia kerja. Untuk kelas nya kami menargetkan lebih ke middle to lower class karena harga kami yang cukup ekonomis yang dapat di gapai masyarakat middle to lower class.

Gambar 1. Presentase Jenis Kelamin Target Konsumen



Gambar 2. Presentase Usia Target Konsumen



Untuk jenis kelamin pria hanya kami targetkan di angka 20% karena masih minimnya kesadaran pria akan pentingnya merawat wajah. Sedangkan para wanita berada di angka 80%. Untuk usia remaja tidak jauh berbeda dengan dewasa hanya berbeda 10% dan lebih banyak di usia remaja. Karena di usia remaja adalah usia di mana pubertasi dan juga melonjaknya hormon.. Yang ke 2 adalah geografis. Untuk geografis GET RUMI INDONESIA kami targetkan khususnya di pulau jawa terlebih dahulu. Di karenakan banyak nya kota-kota besar seperti Jakarta, Yohyakarta, Bandung, Semarang, dan juga Surabaya yang menjadi sasaran target marketing GET RUMI INDONESIA.

Yang ke 3 adalah psikografis. Untuk psikografis kami menargetkan orang-orang yang ingin merawat wajahnya dengan harga yang relative terjangkau, untuk meningkatkan kepercayaan diri dan juga untuk kecantikan.

Yang ke 4 adalah behavioural. Cenderung ke orang-orang yang suka bermain social media dan juga mengikuti trend setiap harinya serta mencari referensi produk yang bagus melalui influencer, selebgram, dan atau beauty blogger.

Tabel 2. Segmentasi Target Konsumen.

Demografis	Female Male 15-25 tahun SMP,SMA, KULIAH , Dunia Kerja Middle to lower class,
Geografis	Pulau Jawa
Psikografis	Terjangkau Meningkatkan kepercayaan diri
Behavioral	Wanita/perempuan yang bermain social media (shopee haul+tiktokers) Kebiasaan mencari inovasi baru dan lihat apa yang lagi trending Recommended

## 4. Solusi: Informasi Detil Produk / Jasa

### 4.1. Konsep Bisnis & Spesifikasi Produk/Jasa

Tabel 3. Bisnis Canva

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
Pemasok : • Pt Tritunggal sinar jaya	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Riset dan ide</li> <li>• Produksi</li> <li>• Pemasaran</li> <li>• Penjualan</li> <li>• Delivery</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dapat digunakan semua jenis kulit</li> <li>• Tekstur Produk yang tidak sakit ketika di peel off</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Instagram</li> <li>• WA Group</li> <li>• Line Group</li> </ul>	Anak muda (pria/wanita)usia 15-25 tahun, yang membutuhkan perawatan wajah dengan
Market Place:	<b>Key Resources</b>		<b>Channels</b>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Potcream19</li> <li>• Rioonashop</li> <li>• Fangriafransiska</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formula</li> <li>• Equipment</li> <li>• Tenaga Kerja</li> </ul>	<p>Harga Terjangkau</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Give Away</li> <li>• Free gift w/ TnC</li> <li>• Member Card</li> </ul>	<p>Ekspedisi :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Si cepat</li> <li>• JNE</li> <li>• JnT</li> </ul>	<p>menggunakan masker yang harganya terjangkau.</p>
<p><b>Cost Structure</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bahan Dasar</li> <li>• Packaging</li> <li>• Promosi</li> </ul>		<p><b>Revenue Streams</b></p> <p>Sales / Penjualan</p>		



#### 4.2. HPP (COGS) & Proses Produksi/Jasa

HPP (COGS) & Proses Produksi/Jasa

#### COGS

Tabel 4. COGS Varian Summer Peach  
**BPOM : NA18180200750**

MODAL VARIAN SUMMER PEACH			
Spesifikasi : Cream masker untuk semua jenis kulit.			
ITEM	QUANTITY	COST	KETERANGAN
<b>Bahan</b>			
Zea Mays Starch	50g	IDR 7,500.00	
Sodium alginate			
Calcium sulfat			

Diatomaceous earth			
Sodium benzoat			untuk 1 jar
Centella asiatica			
Sodium Carbonate			
Laef extract			
Tetrasodium pyrophosphate			
Fragrance			
Colloidal oatmeal			
Jar wadah		IDR 5,300.00	untuk 1 jar
Spatula masker		IDR 749.00	untuk 1 jar
Plastik pengiriman		IDR 650.00	untuk 1 jar
Gift (stiker)		IDR 2,000.00	untuk 1 jar
Logo		IDR 410.00	untuk 1 jar
<b>TOTAL</b>		<b>IDR 16,609.00</b>	untuk 1 jar
MARGIN		134.00%	untuk 1 jar
HARGA JUAL		IDR 39,000.00	untuk 1 jar

Tabel 5. COGS Varian Blue Ocean  
BPOM : NA18180200747

MODAL VARIAN BLUE OCEAN			
Spesifikasi : Cream masker untuk semua jenis kulit sensitif .			
ITEM	QUANTITY	COST	KETERANGAN
<b>Bahan</b>			
Zea Mays Starch	50g	IDR 7,500.00	
Sodium alginate			
Calcium sulfate			
Diatomaceous earth			

Sodium benzoat			untuk 1 jar
Centella asiatica			
Sodium Carbonate			
Laef extract			
Tetrasodium pyrophosphate			
Fragrance			
Colloidal oatmeal			
Jar wadah		IDR 5,300.00	untuk 1 jar
Spatula masker		IDR 749.00	untuk 1 jar
Plastik pengiriman		IDR 650.00	untuk 1 jar
Gift (stiker)		IDR 2,000.00	untuk 1 jar
Logo		IDR 410.00	untuk 1 jar
<b>TOTAL</b>		<b>IDR 16,609.00</b>	untuk 1 jar
MARGIN		134.00%	untuk 1 jar
<b>HARGA JUAL</b>		<b>IDR 39,000.00</b>	untuk 1 jar

Gambar 3. Jar GET RUMI INDONESIA



Sumber :potcream19 (Shopee)

Gambar 4. Gift Spatula GET RUMI INDONESIA



Sumber : rioonashop (Shopee)

Gambar 5. Plastik Pakcaging GET RUMI INDONESIA



Sumber : Fangriafransisca (Shopee)

Gambar 6. Stiker Gift GET RUMI INDONESIA



Gambar 7. Logo Jar Varian Blue Ocean GET RUMI INDONESIA



Gambar 8. Logo Jar Varian Summer Peach GET RUMI INDONESIA



Harga modal pembuatan 1 pcs masker GET RUMI RP. 16.609 dengan harga jual Rp **39.000**.

### COST STRUCTURE

Tabel 6. Cost Structure

NO	Varian	COGS	Margin	Harga Jual
1	Blue ocean	16.609	22.391	39.000
2	Summer Peach	16.609	22.391	39.000

Dengan COGS dan harga produk di atas maka dapat di lihat masing masing varian mendapatkan margin sebesar **134% per satu jar** .

#### 4.3. Pihak Terkait Lainnya: Mitra / Supplier

Mitra/Suplier GET RUMI INDONESIA di bagi menjad 3 antara lain PT TRITUNGGAL SINAR JAYA yang menyediakan bahan dasar masker. Yang kedua shopee yang menyediakan packaging masker mulai dari jar sebagai wadah masker, spatula masker untuk pengaplikasian,dan juga plastik packaging. Untuk gift dan juga logo GET RUMI INDONESIA mendesign di canva lalu mencetak nya sendiri.

Kandungan Masker : PT TRITUNGGAL SINAR JAYA

Jar Wadah Masker : Potcream19

Spatula Masker : Rioonashop

Plastik Packaging : fangriafransiska

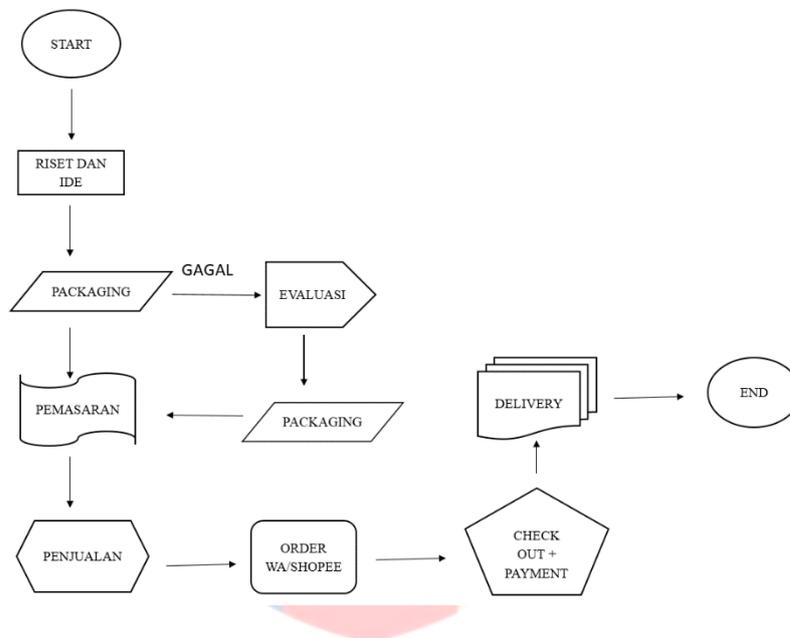
Gift : canva (cetak sendiri)

Logo : canva (cetak sendiri)

#### 4.4. Alur Proses Bisnis (The Business Process Flow)

Alur proses yang pertama mulai dari start dan melakukan riset serta ide ide. Mencari bahan , nama, design logo,gift, dan juga cetak logo. Lalu produksi dan mulai mempackaging agar terlihat semenarik mungkin. Lalu melakukan pemasaran melalui Instagram dan endorsement agar konsumen dapat membeli . cara order bias melalui WA/Shopee dan akan di kirimkan oleh kurir hingga sampai kerumah konsumen dengan selamat. Segala bentuk penjualan dan pemasaran dilakukan secara online

Gambar 9. Flow Chart GET RUMI INDONESIA



## 5. Identitas Korporasi

Tabel 7. Identitas Korporasi

Nama Bisnis	Keterangan
Arti harafiah dari nama bisnis/produk	GET- RUMI INDONESIA (mendapatkan daya Tarik- Indonesia )