**RENCANA BISNIS PRODUK HANSANITIZER CREAM “CREAM SANITIZER”**

MATA KULIAH TECHNOPRENEURSHIP (A)

Supangat, M.Kom.,ITIL.,COBIT.



Oleh:

**LAILI SALSABILLA**

**1151800136**

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI**

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**

**UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA**

**2021**

1. **RINGKASAN**

Seperti yang sudah diketahui, pandemic covid-19 sudah terjadi di Indonesia bahkan seluruh dunia selama kurang lebih 2 tahun lamanya. Virus Covid-19 ini merupakan salah satu virus yang cukup berbahaya jika terkena manusia, karena pada dasarnya virus ini menyerang salah satu organ tubuh vital pada tubuh manusia yaitu paru-paru. Jika virus tersebut sudah menyerang manusia, maka kekebalan tubuh menjadi berpengaruh. Sehingga, banyak hal dan juga upaya yang perlu dilakukan oleh masyarakat dalam mengatasi agar virus tersebut tidak menyerang manusia dan menyebar terlalu luas. Pemerintah dan masyarakat sendiri memiliki upaya, diantaranya mulai dari pembatasan wilayah, selalu memakai masker, rajin mencuci tangan dan berjaga jarak antara satu orang dengan yang lainnya. Selain itu, selalu mamakai handsanitizer juga menjadi salah satu upaya yang dilakukan..

Pemakaian Handsanitizer sudah menjadi hal yang dilakukan dalam kehidupan sehari-hari oleh masyarakat pada saat ini. Pemakaian handsanitizer sangat dianjurkan karena kegunaan didalamnya cukup efektif dan juga praktis. Bentuk yang tersedia dipasaran juga berbagai macam, ada yang berbentuk spray dan ada juga yang berbentuk gel, disajikan dengan harum yang berbagai macam sehingga tidak menganggu indra penciuman. Harga yang dipasang juga cukup terjangkau, mulai dari Rp. 10.000,- hingga belasan ribu kita sudah bisa mendapatkan produk handsanitizer.

Tidak seperti produk-produk handsanitizer yang terdapat dipasaran, produk handsanitizer yang hendak kami promosikan yaitu handsanitizer cream dengan nama produk “Cream Sanitizer”. “Cream Sanitizer” merupakan salah satu inovasi dan hasil perkembangan dari produk handsanitizer yang ada dipasaran yaitu dengan berbentuk cream. Meskipun berbentuk cream, “Cream Sanitizer” tidak mengurangi kefektifannya dalam menghilangkan kuman atau virus yang menempel pada tangan walaupun bentuk fisiknya berbeda seperti yang sebelum-sebelumnya. Karena mempunyai bentuk cream, maka nilai plus dari produk ini yaitu ketika dipakaikan di permukaan tangan, “Cream Sanitizer” ini tidak menimbulkan efek kering ketika sudah dioleskan. Berbeda dengan handsanitizer yang berbentuk spray atau gel, ketika sudah digunakan akan menimbulkan rasa kering setelahnya karena terdapat kandungan alcohol didalamnya. Maka, dengan ini kami akan mengembangkan dan akan memasarkan produk handsanitizer cream “Cream Sanitizer” sehingga bisa dimanfaatkan oleh masyarakat dengan sebaik-baiknya. Dengan melihat perbedaan produk handsanitizer yang ada dipasaran, maka nilai tawaran yang ditawarkan tentu saja berbeda dengan produk biasanya yang ada dipasaran. Untuk menjalankan promosi agar produk dapat dikenali dan dapat menarik perhatian masyarakat, maka membutuhkan strategi pemasaran yang efektif.

1. **DESKRIPSI PERUSAHAAN**

Bentuk usaha yang dijalankan yaitu perseorangan, dimana usaha yang dijalankan hanya dilakukan oleh satu orang pengusaha. Modal beserta pengelola usaha hanya dimiliki oleh satu pengusaha, tetapi tidak jarang juga dibantu oleh beberapa pekerja. Usaha perseorangan ini bergerak dalam bidang kesehatan dan keselamatan. Visi dan misi yang dimiliki yaitu untuk memberikan keselamatan dan kesejahteraan masyarakat dalam aspek kesehatan melalui penggunaan “Cream Sanitizer” dengan kualitas produk yang baik sehingga dapat digunakan secara efektif. Produk yang dihasilkan akan melewati berbagai proses yang higenis sehingga kualitas didalamnya akan terjamin sehingga pengunaannya akan efektif.

1. **BARANG YANG DIPRODUKSI**

Barang yang diproduksi dalam usaha perseorangan ini yaitu handsanitizer yang bentuknya berbeda dengan yang lain, yaitu berbentuk cream sehingga produk dijual dengan nama “Cream Sanitizer”. Cream Sanitizer ini merupakan salah satu inovasi baru dalam handsanitizer yang telah dijual dipasaran. Tentu saja hal ini menjadi aspek yang dapat membedakan handsanitizer yang ada dipasaran dengan Cream Sanitizer. Kebanyakan Handsanitizer yang berasa dipasaran berbentuk cairan semprot dan juga gel, tetapi untuk Cream Sanitizer ini berbeda. Kegunaannya juga menjadi lebih banyak, selain untuk menghilangkan kuman yang ada ditangan, Cream Sanitizer juga memberikan efek lembab jika selesai mengaplikasikannya tanpa mengurangi kefektifan untuk membunuh kuman.

1. **ANALISIS ASPEK PASAR**

Peluang bisnis yang dimiliki oleh perusahaan cukup baik, karena dimasa pandemi seperti sekarang masyarakat membutuhkan suatu hal yang praktis dan efisien untuk terhindar dari virus, salah satunya memakai Cream Sanitizer. Perusahaan lain yang bergerak dalam kesehatan dan keselamatan yang memiliki produk handsanitizer tentu saja banyak jumlahnya, tetapi untuk produk Cream Sanitizer ini sedikit berbeda sehingga hal ini bisa menjadi nilai lebih dan bisa menjadi hal yang dipertimbangan oleh konsumen. Tentu saja hal ini menjadi aspek yang dapat membedakan handsanitizer yang ada dipasaran dengan Cream Sanitizer. Kegunaannya juga menjadi lebih banyak, selain untuk menghilangkan kuman yang ada ditangan, Cream Sanitizer juga memberikan efek lembab jika selesai mengaplikasikannya tanpa mengurangi kefektifan untuk membunuh kuman.

Target yang akan dituju adalah semua usia dan dari berbagai kalangan, kecuali balita. Khususnya para pekerja yang kegiatan kesehariannya seringkali diluar rumah. Para ibu rumah tangga yang khawatir mengenai keselamatan keluarganya. Dan para wanita yang peduli dengan keselamatan dan kesehatan kulitnya. Cream Sanitizer ini akan dipasarkan diberbagai tempat sehingga untuk mendapatkan produk Cream Sanitizer ini tidak cukup sulit. Produk ini tersedia di supermarket terdekat seperti Indomaret dan Alfamart, bisa juga di official marketplace seperti Shoppe dan juga Tokopedia sehingga konsumen tidak akan merasa kesulitan untuk mencari produk Cream Sanitizer.

Berdampingan dengan pandemi, maka digital marketing menjadi lebih efektif untuk digunakan dalam pemsaran sebuah produk. Digital marketing menjadi efektif, berhubungan pula dengan daya pakai masyarakat akan internet yang tinggi, hal ini mendorong perkembangan yang pesat pada dunia digital marketing. Hal ini menjadi sangat efektif untuk memaksimalkan digital marketing, karena di mas pandemi dimana mobilitas dibatasi, maka akan terfokus pada digital (Supangat & ..., 2021). Digital marketing memiliki kelebihan yang cukup banyak, diantaranya biaya yang dikeluarkan cukup terjangkau, publikasi yang luas dengan rentang waktu yang singkat sehingga bisa menarik konsumen yang banyak dalam satu waktu (Ferry Anggiawan, 2021).

1. **ANALISIS ASPEK TEKNIS**

Lokasi usaha dan produksi rencana akan dilakukan di Kota Surabaya dengan bentuk bangunan yang luas sehingga cukup untuk memproduksi produk “Cream Sanitizer”. Skala produksi direncanakan dalam satu bulan akan menghasilkan 200 produk perhari, sekaligus untuk melihat bagaimana respon masyarakat terhadap produk baru yang dipasarkan. Produk akan dipasarkan diseluruh wilayah Indonesia. Bentuk kemasan dari produk Cream Sanitizer ini memiliki berbagai ukuran, mulai dari ukuran kecil yang bersifat praktis sehingga dapat dibawa kemana-mana hingga ukuran besar yang dapat digunakan didalam rumah. Menggunakan teknologi yang modern dan higenis dalam memproduksi sehingga produk yang dihasilkan dijamin keefektifan dan keselamatannya.

1. **ANALISIS ASPEK MANAJEMEN**

Masa pembangunan yang dibutuhkan untuk memulai bisnis usaha perseorangan ini yaitu kurang lebih dalam jangka waktu 3 sampai 6 bulan sampai benar-benar bisa beroperasi. Dalam jangka waktu tersebut, pelaku usaha perlu untuk melakukan riset mulai dari riset produk yang akan diproduksi, riset pasar, dan riset lainnya yang butuh banyak pertimbangan.

Bentuk bisnis yang akan dilakukan adalah bisnis atau usaha perseorangan dengan struktur organisasi paling tinggi yaitu pemilik bisnis tersebut. Jumlah karyawan akan disesuaikan dengan kebutuhan produksi produk, dengan persyaratan yang sudah ditentukan.

1. **ANALISIS ASPEK FINANSIAL**

Sumber dana yang dihasilkan dalam produksi pertama “Cream Sanitizer” yaitu dari pengusaha yang sedang merintis dengan dilanjutkan dana melalui hasil penjualan produk atau disebut dengan balik modal. Selain itu, sumber dana juga dihasilkan melalui partnership dengan beberapa pengusaha atau lembaga yang mempunyai visi dan misi yang sama sehingga bisa diajak untuk bekerjasama. Kebutuhan dalam usaha “Cream Sanitizer” diantaranya kebutuhan dalam memproduksi, biaya operasional, tunjangan karyawan, serta biaya sewa hingga pajak.

**DAFTAR PUSTAKA**

Anggiawan, Ferry., & Supangat (2021). *Pemanfaatan Digital Marketing Pt Buka Lapak Dalam Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya Tahun 2021*.

Supangat, S., & ... (2021). Artikel Ilmiah Efektivitas Marketing Digital Di Masa Pandemi. *… Marketing Digital Di …*, *1151700200*. http://repository.untag-sby.ac.id/7424/

Fauzi, M. I. (2020). *USULAN STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE BLUE OCEAN STRATEGY (Studi kasus: UKM AILANI FOOD MALANG)* (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Malang)

