

## BAB IV

### KESIMPULAN

#### 4.1 Kesimpulan Bisnis

“*Glamlabs*” adalah bisnis yang bergerak di bidang kecantikan kosmetik yang berbasis bisnis ke bisnis. “*Glamlabs*” masih memiliki banyak kesempatan dalam melakukan inovasi dan branding untuk mencapai visinya yaitu menjadi brand yang dikenal di mancanegara. Kualitas produk tetap dijaga dengan melakukan *quality control* pada setiap tahap produksi. Kualitas produk tetap dijaga untuk menjaga hubungan dengan konsumen dan langganan. Selain itu juga harga setiap produk “*Glamlabs*” sangat terjangkau oleh semua kalangan. Harga terjangkau dan kualitas yang baik, kepuasan konsumen pun akan meningkat dan terjaga.

“*Glamlabs*” melakukan pemasaran melalui media sosial *online Instagram, Line dan Whatsapp* untuk memperluas pangsa pasar. *Update* produk terbaru atau promo selalu diberikan kepada calon konsumen dan langganan dengan cepat. Selain itu pemasaran juga dilakukan dengan mengikuti *event-event*

Konsumen akan tertarik dengan produk-produk “*Glamlabs*” karena banyaknya varian dan inovasi produk yang dilakukan oleh ‘*Glamlabs*’. *Branding* dengan cara memberikan promo *give away* dan promo hari raya juga dilakukan untuk mempererat hubungan dengan konsumen.

Relasi dengan *Reseller* harus dijaga sama seperti merawat relasi dengan konsumen. Cara untuk merawat relasi dengan *reseller* adalah dengan memberikan bonus macam-macam produk “*Glamlabs*” dan tetap menjaga relasi dengan *Reseller*.

Dalam perencanaan awal target konsumen “*Glamlabs*” adalah kelompok ekonomi kelas menengah dan menengah ke atas, namun ternyata produk “*Glamlabs*” lebih diminati oleh kelompok ekonomi kelas menengah ke bawah juga. Hal ini terjadi karena desain produk “*Glamlabs*” yang *simple* dan juga dengan instalasi yang sangat sederhana namun berkualitas. Berbeda dengan produk kosmetik lain, yang lebih mahal dan lebih cocok untuk artis atau model profesional.

## 4.2 Strategi Kedepan

Tujuan dari bisnis adalah penghasilan berupa uang. Untuk mendapatkan hasil yang maksimal banyak cara yang dapat dilakukan. Hal ini tentu memerlukan strategi. Berikut adalah strategi “*Glamlabs*” untuk mendapatkan hasil yang maksimal dari bisnis kosmetik.

1. Mempeluas pangsa pasar  
*Branding* yang kreatif dan inovatif akan dilakukan dalam satu tahun mendatang. Menjangkau konsumen-konsumen yang bahkan belum tahu apa itu “*Glamlabs*”.
2. Membuat *event* khusus  
Pemasaran dengan strategi *below the line*, belum pernah dilakukan sebelumnya. Dengan hubungan langsung, konsumen akan lebih mengerti dan dapat mengerti konsep “*Glamlabs*” itu sendiri.
3. Melakukan *endorsement*  
Maraknya artis dunia maya tidak boleh dilupakan dan di sia-siakan. Hal ini bermanfaat untuk mendongkrak penjualan dengan mencari artis dunia maya (selebgram) yang tepat.
4. Inovasi produk  
“*Glamlabs*” akan selalu melakukan inovasi produk. Mengeluarkan produk-produk baru yang menunjang dengan zamannya baik dalam maupun luar negeri.
5. Meningkatkan target dan *awareness*

Target adalah hal yang bisa menjadi tolak ukur keberhasilan sesuatu. Target harus tepat dan sesuai dengan potensi yang dimiliki, target “Glamlabs” dalam satu tahun mendatang adalah ingin dikenal seluruh penggiat kegiatan open house kosmetik terbuka di Indonesia.

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

Zimmer, T W., and Scarborough, N.M. 2008. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Salemba Empat. Jakarta

Kotler, P and Keller, K.L. 2016. *Marketing Management*. Edisi 15. Global Edition. Pearson Prentice Hall

### Website

[www.statista.com/chart/6389/Americas-most-wanted-sneaker-brands/](http://www.statista.com/chart/6389/Americas-most-wanted-sneaker-brands/)

( 2 Mei 2018 pukul 21.00 WIB)

<https://id.linkedin.com/pulse/karakter-dan-strategi-bisnis-b2b-business-ini-harus-anda-vincent>

( 9 Mei 2018 pukul 23.02 )

<https://notordinaryblogger.com/pengertian-efektivitas-dan-efisiensi-dalam-manajemen-bisnis/>

(31 Mei 2018 pukul 15.30 )

<http://www.belajartentangcrm.com/2016/09/unggul-berkat-model-bisnis-value.html>

(02 Juni 2018 pukul 20.30 )

<http://riovandemorezz.blogspot.com/2016/01/membuat-business-canvas-model-produk.html>

(02 Juni 2018 pukul 21.15 )

