



Bab IV

ANALISIS PASAR DAN PEMASARAN



A. Produk yang dihasilkan

Produk menurut Kotler dan Keller (2016:389), adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan. Produk dibagi menjadi 10 kategori termasuk barang fisik, jasa, pengalaman, acara, manusia, tempat, properti, organisasi, informasi dan ide.

WeFit adalah usaha dibidang jasa dan produk. Yang WeFit tawarkan adalah jasa *Personal Training* dan produk yang ditawarkan adalah *Catering* makanan sehat. Produk yang kami tawarkan konsumen merupakan produk yang dapat dinikmati hasilnya secara langsung. Karena perubahan hidup yang lebih sehat.

Produk yang kami tawarkan sangatlah beragam. Semua calon konsumen bisa memilih diantara *program* saja, *catering* saja, maupun *catering dan program*. Dan pastinya yang kami anjurkan adalah *program* dengan *catering*. Karena kedua hal tersebut saling melengkapi. Titik mula clientpun bisa kami sesuaikan oleh *personal trainer* yang kami miliki.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



B. Proses pelayanan

Proses pelayanan yang diberikan oleh WeFit akan sangat memudahkan *client*. Calon konsumen hanya perlu mengisi kuesioner agar tim dari WeFit dapat menyarankan program latihan dan pola makanan yang disesuaikan dengan calon konsumen. Proses *trial and error* akan terus dicoba sehingga *personal trainer* dapat mengerti masing-masing dari *client* yang mereka tangani.

Client pun mendapatkan program yang WeFit berikan minimal 3 bulan dan setelah 3 bulan pun *client* yang perpanjang akan diberikan promo. Semakin lama *client* berlangganan program dari WeFit maka yang paling diuntungkan juga adalah *client* tersebut.

Karena kami sangat menghargai loyalitas dan kami pun mau untuk semua orang untuk mengadopsi gaya hidup sehat. Seperti nama usaha kami WeFit yang berarti kami sehat. Sehingga hubungan mutualisme antara anggota Tim dan *client* dapat tercipta.

C. Nama Pemasok :

Pemasok merupakan salah satu yang menjadi pendukung bagi usaha ini, kami pun harus tetap mencari pemasok dengan harga dan kualitas terbaik. Terutama dibidang catering kami, karena dari sisi *personal trainer* yang kami rekrut sudah sesuai dengan standar WeFit. Berikut adalah supplier-supplier utama *catering* yang kami miliki:

- Rumah Ayam Bekasi. Alasan WeFit memilih mereka sebagai supplier karena ayam yang diberikan adalah ayam yang segar dan harga yang diberikan sangat stabil. Alamat Rumah Ayam Bekasi di perumahan boulevard hijau blok j nomor 13. Bekasi, Jawa Barat.



- Pasar modern Jakarta garden city. Alasan WeFit memilih pasar modern Jakarta garden City adalah kondisi pasar yang sangat bersih menjadi pertimbangan terbesar kami untuk membeli sayuran dan daging. Karena kepuasan customer adalah prioritas kami. Alamat pasar modern Jakarta garden city jalan Jakarta garden city boulevard nomor 1. Cakung, Jakarta timur.
- Titan baking. Alasan WeFit memilih Titan Baking adalah mereka menawarkan harga yang terjangkau untuk *food packaging*. Karena kemasan makanan saat masa pandemi menjadi pertimbangan yang cukup besar. Kami harus memilih supplier *food packaging* yang memiliki variasi, kualitas, dan harga yang terbaik di pasaran. Alamat Titan baking adalah ruko mall of Indonesia nomor 45. Kelapa gading, Jakarta utara.
- Gym Fitness Indo. Alasan WeFit memilih Gym Fitness Indo adalah kami memiliki fasilitas gym untuk melakukan peragaan dalam sesi *personal training* baik dengan cara *online* maupun tatap muka dan harga yang mereka tawarkan sangatlah *reasonable*. Alamat Gym Fitness Indo Jalan Percetakan Negara No.2, RT.12/RW.9, Johar Baru, Kota Jakarta Pusat.

D. Deskripsi rencana operasi

Sebuah usaha tentunya harus mempersiapkan rencana kegiatan awal yang akan dilakukan pada pembentukan usaha. Berikut ini adalah rencana operasi yang dilakukan oleh WeFit, antara lain:

1. Membuat perhitungan bisnis.



Sebelum memulai semua bisnis calon *entrepreneur* memerlukan sejumlah modal.

Sehingga perhitungan yang matang sangat diperlukan studi kelayakan bisnis untuk mengetahui layak atau tidaknya bisnis WeFit untuk dijalankan.

2. Survey Lokasi usaha

Mencari lokasi usaha yang strategis adalah hal yang paling utama di bisnis *catering*. Karena untuk bisnis ini menjadi besar jangkauan WeFit pun harus sangat luas. Saat ini kami memiliki dua titik penjemputan makanan. 1 berada di daerah Jakarta timur untuk menjangkau daerah bekasi dan seterusnya dan 1 berada di daerah Jakarta pusat untuk menjangkau daerah Jakarta. Untuk sisi personal training saat ini sangat diutamakan melalui *online*. Walaupun *client* boleh meminta *personal trainer* untuk melakukan *coaching* tatap muka selama masih dalam jangkauan.

3. Mencari *chef* / pemasak

Memiliki pemasak yang sangat kredibel sangatlah penting dalam bisnis kami. Pertimbangan yang kami lakukan terjadi diproses perekrutan awal.

4. Membuat dokumen hukum dan pendaftaran usaha

Pembuatan dokumen yang berhubungan dengan usaha sangat diperlukan sesuai dengan peraturan yang telah di tetapkan. Dokumen yang akan di buat yaitu:



a. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) untuk badan usaha perseorangan dari kantor pajak setempat.

b. Surat Tanda Daftar Perusahaan.

c. Surat izin usaha (SITU), dari pemerintah daerah setempat.

d. Surat izin Membangun (IMB).

Sehingga jalannya perusahaan dapat berjalan secara aman dan nyaman apabila semua perizinan telah terpenuhi.

5. Membeli peralatan dan perlengkapan

Pembelian peralatan dan perlengkapan yang di butuhkan untuk mendukung operasional WeFit, dengan mempersiapkan daftar pembelian dan dana anggaran (*budgeting*) untuk pembelian peralatan dan perlengkapan.

6. Merumuskan struktur organisasi dan *job description*

Struktur organisasi di rumuskan untuk mengetahui posisi kerja yang di perlukan, setelah mengetahui posisi kerja yang diperlukan maka perusahaan akan merencanakan perekrutan karyawan untuk mengisi posisi kerja yang di butuhkan dan memberikan job description untuk masing – masing posisi.

7. Melakukan proses rekrutmen

Perekrutan tenaga kerja atas dasar referensi dari keluarga, kenalan pemilik dan orang yang datang melamar. Kemudian para pelamar kerja akan di seleksi, baik secara tulis, wawancara keahlian dalam olahraga. Karyawan yang terpilih akan di beri pelatihan



tenaga kerja sesuai dengan posisi kerjanya serta akan melakukan job description yang telah di tetapkan sebelumnya.

8. Membuat rencana promosi dan positioning

Perusahaan akan membuat rencana promosi yang akan disusun untuk tahap pembukaan, tahap pengembangan, dan mempertahankan konsumen. Promosi dilakukan guna mengangkat citra WeFit di mata konsumen.

9. Melakukan peresmian usaha

Setelah melakukan promosi usaha WeFit kamipun harus mempersiapkan datangnya client-client tersebut. Kamipun harus menarik konsumen melalui Word of Mouth atau dari mulut ke mulut.

E. Rencana Alur Jasa

Alur jasa pada WeFit yaitu dengan menjual langsung jasa pada konsumen akhir. WeFit menerima pembayaran dengan cara pembayaran transfer maupun kartu kredit. Sehingga kami dapat transaksi tidak perlu dilakukan secara tatap muka. Pembayaran yang dilakukan WeFit dibayarkan bisa melalui aplikasi Tokopedia dan admin yang kami sediakan dan paket yang dipilih meliputi paket per 3 (tiga) bulan, 6 (enam) bulan maupun tahunan. *Client* pun bebas dalam memilih program saja / *catering* saja / kombinasi program dan *catering*. Mulai dari hari pertama konsumen berlangganan mereka akan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian



langsung mendapati program latihan, makanan untuk 1 hari, dan konsultasi aktif selama jam kerja dengan personal trainer.

F. Kebutuhan Teknologi dan Peralatan

Teknologi yang muktahir dan kekinian merupakan faktor yang penting dalam pengelolaan sebuah usaha, penggunaan teknologi dalam mengelolah WeFit diantaranya sebagai berikut :

- Smartphone yang dimiliki oleh semua personal trainer untuk melakukan komunikasi aktif dengan client.
- Wifi di tempat kerja untuk memastikan tim WeFit dan client memiliki koneksi yang lancar demi kepuasan konsumen.
- Teknologi Multimedia dengan menggunakan TV dan CCTV sebagai alat pemantau di area dapur dan kantor.
- Teknologi komputer yang digunakan untuk sistem administrasi, sistem pencatatan informasi pelanggan dan sistem keuangan, baik pencatatan keuangan maupun laporan keuangan.

G. Layout bangunan usaha

Lantai 1



dapur	Area pick up makanan
	Tangga untuk ke kantor

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Lantai 2

Kantor	Fasilitas Gym
---------------	----------------------

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.