



BAB IX

RINGKASAN EKSEKUTIF / REKOMENDASI

9.1 Ringkasan Kegiatan Usaha

a. Konsep Bisnis

Kindnest merupakan perusahaan yang bergerak di bidang *food and beverage* yaitu minuman sarang burung walet. Penjualan dilakukan melalui media sosial yaitu *instagram* dan *whatsapp* dan juga melalui *e-commerce* yaitu Tokopedia dan Shopee. Segala jenis transaksi dan pertanyaan serta komplain dari konsumen dapat dilakukan melalui *online*.

b. Visi dan Misi Perusahaan

Visi dari *Kindnest*, yaitu Menjadikan *Kindnest* sebagai produsen minuman kesehatan No. 1 di Indonesia.

Misi dari *Kindnest*, yaitu

- 1) Menghasilkan minuman sarang burung walet dengan kualitas terbaik.
- 2) Memberikan pelayanan yang maksimal kepada konsumen.
- 3) Menawarkan harga yang bersaing.
- 4) Melakukan pemasaran produk sesuai target pasar yang dituju.

c. Produk

Produk yang dipasarkan dan ditawarkan oleh *kindnest* adalah minuman sarang burung walet. Harga yang ditawarkan yaitu mulai dari Rp 252.000 untuk isi 6 botol sampai dengan Rp 492.000 untuk isi 12 botol. Penjualan dilakukan melalui *e-commerce* yaitu Tokopedia, Shopee dan media sosial yaitu *instagram* dan *whatsapp*.

© Hak cipta milik Kwik Kian Gie (Institusional dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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



d. Persaingan

Dalam persaingan terdapat *realfood* dan *billion nest*. Berdasarkan hasil dan analisis dari *Competitive Profile Matrix* (CPM), poin tertinggi didapat oleh *realfood* dengan angka 3,756 dan *billion nest* yang memperoleh angka 3. *Kindnest* memperoleh angka 3,071, kekuatan *kindnest* terletak pada kualitas produk, promosi, dan harga. Sedangkan kelemahan dari *kindnest* yaitu tidak memiliki varian rasa dan belum memiliki rating produk atau testimoni dari konsumen karena belum melakukan penjualan.

e. Target dan Ukuran Pasar

Target pasar dari *Kindnest* yaitu pria dan wanita yang berusia mulai dari 17-60 tahun, dimana minuman sarang burung walet dapat dikonsumsi oleh semua umur akan tetapi anak di bawah 17 tahun cenderung belum bisa menghasilkan uang sendiri. Dan masyarakat kelas menengah ke atas serta kepada masyarakat yang peduli akan kesehatannya.

f. Strategi Pemasaran

Dalam mengenalkan dan membangun *awareness* konsumen, *kindnest* harus melakukan pemasaran agar target pasar yang dituju dapat mengenal produk dari *kindnest*. Berikut ini strategi pemasaran yang digunakan oleh *kindnest*, yaitu

1) Periklanan

Iklan dilakukan melalui media sosial dengan tujuan membangun kesadaran masyarakat dan mengenal produk *kindnest* kepada masyarakat agar mengetahui dan tertarik dengan *kindnest*. Dengan menggunakan *influencer* kesehatan untuk mempromosikan *kindnest*.

2) Pemasaran Langsung

Pemasaran langsung ini digunakan untuk membangun hubungan jangka panjang dan membangun relasi dengan konsumen. Dengan memberikan informasi yang terbaru atau ada informasi promo yang diadakan *kindnest* melalui *whatsapp* dengan menghubungi nomor yang pernah berkunjung atau mengisi data pada lapak *kindnest*.



g. Tim Manajemen

Kindnest merupakan bisnis dengan struktur organisasi yang sederhana. Di mana, penulis yang menjadi *owner* membawahi langsung 2 orang staf yaitu staf produksi dan staf operasional. Staf produksi bertugas untuk melakukan kegiatan produksi dan staf operasional bertugas untuk melakukan pengemasan dan pengiriman paket. Sedangkan *owner* bertugas untuk mengawasi dan mengelola media sosial serta *e-commerce* dari *kindnest*.

h. Kelayakan Keuangan

Penilaian kelayakan usaha untuk didirikan dapat diketahui melalui indikator-indikator sebagai berikut

Tabel 9.1
Kesimpulan Kelayakan Usaha

Analisis	Batas Kelayakan	Hasil Analisa	Kesimpulan
Payback Period (PP)	5 tahun	2 tahun 9 bulan 27 hari	Layak
Net Present Value (NVP)	NPV>0	164.537.520	Layak
Profitability Indeks (PI)	PI>1	3,00540478	Layak
Break Event Point (BEP)	Penjualan>Nilai BEP	Penjualan>Nilai BEP/tahun	Layak

Sumber: Tabel 7.32, Tabel 7.33, Tabel 7.34, data diolah

9.2 Rekomendasi Visibilitas Usaha

Kemajuan teknologi sangat dimanfaatkan oleh *kindnest* dalam melakukan kegiatan usahanya. Di mana, *kindnest* melakukan penjualan dan promosi melalui *online* yaitu media sosial dan *e-commerce*. Kemajuan teknologi memudahkan dalam melakukan penjualan dan promosi melalui *online*, merek dan produk *kindnest* dapat dijangkau oleh masyarakat luas tanpa harus terkendala oleh jarak. Selain itu, biaya modal awal yang harus dikeluarkan juga relatif lebih kecil karena tidak harus mempunyai toko fisik dan promosi melalui media sosial juga memiliki biaya yang lebih rendah.

1. Dilarang menyalin atau menjiplak sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
 2. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie